BAZELE ECONOMIEI

Asist.univ.drd. Filip Nistor

Tensiunea dintre nevoi şi resurse-mobil al activităţii economice

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească noţiunile de resurse economice şi nevoi umane
- enumere caracteristicile fundamentale ale nevoilor
- enumere tipurile de resurse
- explice legătura dintre raritate şi alegere

Nevoile umane şi resursele economice. Raritatea şi alegerea

Ştiinţa economică reprezintă o componentă deosebit de important a sistemului de ştiinţe contemporane. Orice activitate economic presupune calcule economice ştiinţifice, o anumită tehnică de gândire economică, un anumit comportament în gestionarea resurselor şi în adoptarea deciziilor, promovarea criteriului de raţionalitate etc.

Definirea ştiinţei economice şi a rolului ei în pregătirea profesională are drept punct de plecare studierea nevoilor (trebuinţelor) şi resurselor, a activităţii economice, a fenomenelor şi proceselor economice. Impulsul şi motivaţia oricărei activităţi umane sunt reprezentate de nevoi sau trebuinţe.

Nevoile umane. Definire. Clasificare

În sens economic, **nevoile umane** reprezintă cerinţe materiale şi spirituale, de bunuri şi servicii, de mediu ecologic etc. ale vieţii şi activităţii oamenilor. Satisfacerea lor înseamnă consum de bunuri şi servicii şi asigură existenţa şi dezvoltarea purtătorilor acestor nevoi – indivizi, grupuri sociale, naţiuni, societatea în ansamblul ei. În sens general, este vorba de: **nevoi de consum** ale populaţiei (alimente, îmbrăcăminte, încălţăminte, locuinţă, transport, instruire, cultură etc.); **nevoi de producţie**, prin a căror acoperire se asigură producerea bunurilor şi serviciilor respective necesare oamenilor.

În clasificarea nevoilor umane pot fi luate în considerare diferite criterii. Ţinând seama de caracterul tridimensional al omului, şi anume: fiinţă biologică, produs al societăţii şi fiinţă raţională, nevoile pot fi grupate în:

a) *nevoi naturale* sau *fiziologice*;

b) *nevoi sociale*, care izvorăsc din convieţuirea oamenilor în societate, din relaţiile dintre ei în activitatea pe care o desfăşoară, de comunicare, nevoi resimţite de aceştia ca membri ai diferitelor sociogrupuri;

c) *nevoi raționale*, care decurg din necesitatea unui nivel ridicat de instruire şi gândire, menit să asigure un comportament superior, raţionalitate, eficienţă în cadrul oricărei activităţi umane.

Din punct de vedere al rolului lor în existenţa şi dezvoltarea oamenilor, nevoile se clasifică astfel:

a) *primare* (fundamentale sau de bază): alimente, îmbrăcăminte, încălţăminte, locuinţă, odihnă, sănătate etc.;

b) *nevoi superioare* (complexe sau elevate): cunoştinţe ştiinţifice, educaţie, cultură, artă, informaţie etc., a căror satisfacere duce la pregătirea şi perfecţionarea profesională a oamenilor, la o calitate umană superioară, cu efecte pozitive asupra nivelului de dezvoltare a societăţii.

Caracteristici ale nevoilor

a) **Nevoile au caracter dinamic**, în sensul că, de la o perioadă la alta a progresului societăţii, apar noi nevoi sau trebuinţe, au loc modificări în structura şi nivelul calitativ al cerinţelor de consum; se dezvoltă totodată mijloacele materiale de satisfacere a trebuinţelor. Astfel, în structura trebuinţelor, de astăzi, ale oamenilor se includ, pe lângă alimente, îmbrăcăminte, încălţăminte, locuinţă, sănătate, şi numeroase alte nevoi privind transportul, comunicaţiile, comerţul, turismul, instrucţia, educaţia, cultura, arta, protecţia mediului, informaţia, organizarea socială, protecţia socială, sau nevoi de turism, de televizor, de calculator electronic etc. Se remarcă tendinţa de creştere a ponderii serviciilor sau a bunurilor „superioare”, cum sunt acestea denumite, uneori.

Totodată, nivelul de satisfacere a nevoilor trebuie să fie mereu mai înalt; calitatea hranei, modul de hrănire, calitatea îmbrăcămintei, gradul de confort personal, calitatea serviciilor etc. se află în dinamică o dată cu dezvoltarea economică şi socială din fiecare ţară.

De asemenea, aceeaşi nevoie este satisfăcută, astăzi, cu alte mijloace, cu alte instrumente: spre exemplu, nevoia de comunicare la distanţă se poate satisface prin telefon mobil; consumul de spectacole de muzică sau de teatru se poate satisface şi prin intermediul televiziunii; scrierea de texte se face din ce în ce mai mult cu ajutorul calculatorului electronic; nevoia de calcul matematic (diferite operaţiuni) se efectuează, rapid şi în orice loc, cu ajutorul minicalculatorului electronic etc.

Nevoile sau trebuinţele umane trebuie privite *ca sistem*, adică în interrelaţie, ţinând seama de locul şi importanţa fiecăreia, de legăturile şi influenţele reciproce; satisfacerea corespunzătoare sau nonsatisfacerea unora se reflectă, direct sau indirect, în calitatea şi comportamentul factorului uman, în randamentul muncii, în desfăşurarea activităţii economice. În ansamblul acestora, pe primul loc se află trebuinţele de bază sau fundamentale (hrană, îmbrăcăminte, locuinţă), care sunt legate de funcţiile vitale ale organismului şi prin a căror satisfacere se asigură menţinerea individului în condiţii normale de forţă fizică şi intelectuală, de sănătate etc. Înainte de a se ocupa de ştiinţă, cultură, artă, politică, religie, oamenii trebuie să se hrănească, să se îmbrace şi să se încalţe, să aibă locuinţă.

Structura nevoilor, ca şi modul concret de satisfacere a lor diferă de la un individ la altul, în funcţie de voinţa şi dorinţa sa, de gusturi, de obiceiuri, de vârstă şi sex, de profesie, de nivelul de instruire şi educaţie etc.

Nivelul de instruire şi cultură se reflectă în structura nevoilor oamenilor; la categoriile sociale cu un nivel ridicat de pregătire, educaţie şi cultură, structura nevoilor este mai diversificată, cuprinzând în pondere mare nevoi mai elevate – de literatură de specialitate, cultură, spectacole, muzică, turism etc.; dimpotrivă, la categoriile sociale cu grad scăzut de instruire şi cultură, predomină masiv trebuinţele primare. „În general, cu cât nivelul inteligenţei şi al educaţiei indivizilor este mai elevat, cu atât sunt mai diferenţiate gusturile şi opiniile lor ... În zonele cu standarde intelectuale şi morale mai scăzute, unde instinctele şi gusturile primare «comune» predomină..., găsim un grad mai ridicat de uniformitate şi similaritate în viziuni".

b) **Nevoile sunt regenerabile** sau reproductibile, în sensul că starea în care o nevoie sau alta este satisfăcută durează numai un anumit timp, după care se manifestă din nou, adică se reproduce; corespunzător acesteia, producţia de bunuri materiale şi servicii trebuie să fie continuă, să aibă, deci, loc reluarea procesului de producţie, a activităţii economice.

c) **Nevoile au caracter complementar**, deoarece satisfacerea uneia generează o alta; de exemplu, nevoia de autoturism, odată satisfăcută, dă naştere la nevoia de benzină, de ulei, de loc de parcare sau de garaj etc.; un alt exemplu: dacă o universitate îşi înfiinţează o tipografie proprie, o dată cu aceasta iau naştere, pentru ea, şi alte nevoi (pe care înainte nu le avea), privind spaţiul corespunzător, personalul salariat, echipamente, hârtie şi alte materiale, depozite etc.

d) **Nevoile sunt concurente**, în sensul că unele se extind, iar altele se restrâng, având loc şi substituirea unora prin altele: de pildă, nevoia de transport cu autobuzul se poate restrânge prin apelarea la metrou; nevoia de informare prin citirea unui ziar poate fi restrânsă sau înlocuită prin nevoia de televizor sau radio etc. Nevoile oamenilor devenite mobiluri ale acestora reprezintă interese economice, care pot fi: *personale* sau individuale; *de grup*, ce se manifestă la nivel de socio-grup (familie, firmă, domeniu de activitate); *generale*, ale ţării, ale economiei naţionale respective etc.

Cunoaşterea interesului oamenilor permite stabilirea mijloacelor sau instrumentelor economice de punere în mişcare, de stimulare a comportamentului raţional în activitate, de cointeresare materială.

Nevoile efective sunt acelea a căror satisfacere, la un moment dat, este necesară, adică se statorniceşte în conştiinţa, viaţa şi activitatea oamenilor, în obiceiurile şi tradiţiile lor de consum. Există, însă, şi simple dorinţe sau *aspiraţii* ale oamenilor pentru a căror satisfacere nu sunt create, în momentul respectiv, condiţiile necesare (de exemplu, dorinţa de a călători în Cosmos).

Resursele economice: definire, clasificare

Resursele economice reprezintă totalitatea elementelor care pot fi utilizate pentru producerea de bunuri materiale şi servicii destinate satisfacerii nevoilor. Ele cuprind două mari componente, şi anume:

a) *resursele umane* – potenţialul de muncă, de creaţie ştiinţifică şi tehnică existent: populaţia aptă de muncă, structura ei de calificare, nivelul de pregătire profesională, cultură şi educaţie;

b) *resursele materiale* – resursele naturale: aerul, apa, solul, bogăţiile subsolului, fondul forestier şi cinegetic; resursele derivate (obţinute prin activitatea oamenilor), cum sunt: mijloacele de producţie sau factorul de producţie capital, adică maşini, utilaje, instalaţii, materii prime, materiale etc. Resursele constituie suportul producţiei şi consumului, deoarece, prin cantitatea, structura şi nivelul lor calitativ, condiţionează activitatea economică. În sens mai larg, resursele include în sfera lor de cuprindere şi *potențialul financiar şi informațional* existent, care mijloceşte desfăşurarea activităţii, fluxurile economice ce au loc.

La rândul lor, resursele naturale pot fi clasificate în mai multe feluri. Astfel, din punct de vedere al duratei folosirii sau al rezervelor disponibile, resursele naturale se împart în: a) neregenerabile sau epuizabile (zăcăminte de combustibili fosili, minereurile metalifere şi minereurile nemetalifere); b) regenerabile (fondul funciar, forestier, cinegetic, apă, aer – ca factori de mediu pentru viaţa şi activitatea oamenilor).

Din punct de vedere al posibilităţilor de recuperare sau de reutilizare în procesele de producţie şi de consum, resursele natural pot fi grupate în: recuperabile, parţial recuperabile, nerecuperabile.

Resursele economice trebuie înţelese în dublu sens: *ca stoc sau potențial* existent, la un moment dat; *ca flux*, adică atrase şi utilizate în circuitul economic (factori de producţie). Ele influenţează asupra economiei nu numai prin cantitatea, structura şi calitatea, ci şi prin eficienţa utilizării lor.

Resursele naturale trebuie abordate în dinamica lor. În acest sens, progresul ştiinţifico-tehnic duce la:

a) *lărgirea limitelor geografice* ale cunoaşterii şi exploatării resurselor naturale (de exemplu, atragerea în circuitul economic a unor zăcăminte de ţiţei în platforme continentale ale mărilor şi oceanelor, folosirea energiei solare, eoliene, geotermale şi a valurilor etc.);

b) *extinderea limitelor economice ale exploatării resurselor* naturale, făcând rentabilă exploatarea şi a unor zăcăminte aflate la mari adâncimi sau/şi cu un conţinut mai redus în substanţă utilă;

c) *sporirea eficienței, a randamentului utilizării resurselor*. Ca urmare, are loc creşterea stocului exploatării de resurse naturale şi a suportului material al producţiei.

Raritatea şi alegerea

Resursele de care dispune o ţară sau alta *sunt limitate*, la un moment dat, fapt care acţionează restrictiv asupra activităţii economice; astfel, caracterul dinamic şi nelimitat al nevoilor se loveşte de limitele fizice ale resurselor. De aceea, capătă o însemnătate deosebită utilizarea raţională a resurselor, adică obţinerea de rezultate maxime pe fiecare unitate de cheltuială. Cu alte cuvinte, mărirea cantităţii de bunuri materiale şi servicii, corespunzător trebuinţelor, trebuie să apeleze preponderent nu la sporirea volumului de

resurse, ci la creşterea randamentului folosirii lor. Rezultatul utilizării resurselor îl reprezintă bunurile economice, care se compun din bunuri materiale, ce au o existenţă fizică, şi servicii, al căror consum are loc concomitent cu producerea lor.

Raritatea resurselor exprimă limitele resurselor, insuficienţa lor în raport cu nevoile. Deşi, în timp, se măresc ca volum şi cunosc îmbunătăţiri de structură şi calitate, resursele sunt rare, în comparaţie cu nevoile. De aceea, este necesară alegerea celei mai bune variante de alocare şi utilizare a resurselor. Răspunsul la întrebările: Ce produci? Cât produci? Cum produci?, Pentru cine produci? are o mare importanţă în alocarea resurselor.

Este de înţeles faptul că în condiţiile în care resursele sunt limitate, sunt date, într-o perioadă sau alta, mărirea cantităţii resurselor destinate unui anumit scop nu este posibilă decât micşorând partea prevăzută pentru alte destinaţii. Orice alegere înseamnă, în acelaşi timp, *renunțarea la alte şanse potențiale* sau sacrificarea acestora. De exemplu, dacă o persoană sau o familie alocă mai mult (din resursele disponibile) pentru alimente, atunci îi rămâne mai puţin pentru îmbrăcăminte sau pentru instruire, educaţie etc.

Raritatea impune costuri. Necesitatea de a alege alternative de folosire a resurselor disponibile presupune costuri. Orice activitate antrenează un sacrificiu, adică renunţarea la alte alternative. În teoria economică, se consideră că orice activitate are un „cost de oportunitate”.

Costul de oportunitate al unei alegeri reprezintă preţul (estimarea) celei mai bune alternative sacrificate (la care se renunţă), atunci când se face o alegere între mai multe variante posibile, în alocarea resurselor. Dacă un agricultor, pe baza resurselor de care dispune, poate să producă 1000 de tone de grâu şi 500 de tone de secară, atunci mărirea cu 10 tone a cantităţii de grâu înseamnă totodată renunţarea la a produce 5 tone de secară ce reprezintă costul renunţării sau costul de oportunitate; dacă, însă, el preferă să mărească producţia la 5 tone, atunci costul renunţării va fi de 10 tone de grâu.

În studierea alternativelor de a produce se foloseşte **curba (frontiera) posibilităţilor de producţie**; aceasta exprimă combinările posibile de producere a două bunuri prin folosirea integrală şi eficientă a resurselor disponibile la un moment dat.

Exerciţii – teste grilă

1. În funcţie de caracterul tridimensional al fiinţei umane, nevoile pot fi clasificate:

a) nevoi primare, sociale, secundare;

b) nevoi fiziologice, sociale, raţionale;

c) nevoi fiziologice, sociale, secundare;

d) nevoi primare, sociale, complexe.

2. Nevoia de calculator şi nevoia de imprimantă sunt considerate nevoi:

a) complementare;

b) concurente;

c) dinamice;

d) regenerabile.

3. Potenţialul de creaţie ştiinţifică şi tehnică existent într-o ţară, la un moment dat, face parte din categoria:

a) resurselor umane;

b) resurselor materiale;

c) resurselor naturale;

d) resurselor epuizabile.

4. Fondul funciar, forestier, cinegetic, apa şi aerul sunt resurse naturale:

a) neregenerabile;

b) regenerabile;

c) epuizabile;

d) recuperabile.

5. Prin „raritatea resurselor" se înţelege că:

a) resursele sunt neregenerabile;

b) resursele sunt insuficiente în raport cu nevoile nelimitate;

c) resursele scad permanent;

d) resursele sunt epuizabile.

6. Costul de oportunitate reprezintă:

a) costul celei mai bune alternative la care se renunţă, atunci când se face o alegere dintre mai multe variante posibile, în alocarea resurselor;

b) costul tuturor alternativelor la care se renunţă, atunci când se face o alegere între mai multe variante posibile, în alocarea resurselor;

c) suma tuturor cheltuielilor de producţie necesare pentru obţinerea unui bun economic.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema "Impactul progresului tehnic asupra limitelor resurselor".

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspuns corect ***(b)*** - deoarece nevoile pot fi clasificate funcţie de caracterul tridimensional al fiinţei umane în nevoi fiziologice, sociale şi raţionale

2. Răspuns corect ***(a)*** – deoarece prin satisfacerea nevoi de calculator generează nevoia de imprimantă fiind considerate nevoi complementare

3. Răspuns corect ***(a)*** – pentru că potenţialul de creaţie ştiinţifică şi tehnică existent într-o ţară, la un moment dat fac parte din categoria resurselor umane, conceptul de creaţie fiind atribuit omului

4. Răspuns corect ***(b,c)*** – deoarece fondul funciar, forestier, cinegetic, apa şi aerul sunt resurse naturale regenerabile (în sensul că starea în care o nevoie sau alta este satisfăcută durează numai un anumit timp, după care se manifestă din nou) dar în acelaşi timp sunt epuizabile.

5. Răspuns corect ***(b)*** – deoarece „raritatea resurselor" se defineşte prin insuficienţa resurselor în raport cu nevoile nelimitate

6. Răspuns corect ***(a)*** – deoarece este definiţia costului de oportunitate din suportul de curs de mai sus

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea eseului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce înseamnă progresul tehnic pentru activitatea economică
- relaţia dintre raritatea resurselor şi progresul tehnic
- care credeţi că va fi locul şi rolul progresului tehnic în viitor

Activitatea economică. Agenţii economici

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească termeni precum activitatea economică, producţia, consumul
- explice relaţia dintre nevoi şi activitatea economică
- enumere şi descrie agenţii economici
- definească şi explice structurile existente în activitatea economică

Activitatea economică şi structurile ei

Definire

Activitatea economică este o componentă fundamentală a acţiunii umane, în cadrul căreia, prin alocarea şi folosirea resurselor economice, au loc procese de producţie, de circulaţie, de distribuţie şi consum de bunuri materiale şi servicii, în vederea satisfacerii trebuinţelor. Ea presupune procese economice, comportament al oamenilor, obiective şi decizii economice, măsuri şi acţiuni, motivaţii economice, criteriul de eficienţă în alocarea şi utilizarea resurselor, relaţii, interdependenţe economice etc.

Structura activităţii economice cuprinde următoarele **component sau acte fundamentale**: producţie, circulaţie, distribuţie şi consum.

Producţia constituie momentul iniţial al mişcării economice; în cadrul ei, prin combinarea factorilor, oamenii produc bunuri material şi servicii – însuşi obiectul satisfacerii nevoilor; practic, este vorba de utilizarea cunoştinţelor ştiinţifice şi tehnice, a maşinilor, utilajelor, a solului, a energiei, a tehnologiilor de fabricaţie etc. în industrie, agricultură, silvicultură, construcţii, transport, comunicaţii, comerţ, învăţământ, ştiinţă, cultură, sănătate etc., prin care se produc bunuri şi servicii. Producţia constituie punctul de plecare al activităţii economice, fiind denumită motorul economiei: fără producţie nu pot exista bunurile economice necesare, nu pot exista nici circulaţia, nici repartiţia şi nici consumul.

Circulaţia sau schimbul asigură trecerea bunurilor economice de la producător la consumator prin vânzare-cumpărare, la piaţă, având loc totodată distribuţia bunurilor şi serviciilor pe destinaţiile lor – satisfacerea nevoilor de consum sau de producţie.

Consumul, ca moment final al mişcării economice, înseamnă folosirea bunurilor şi serviciilor pentru satisfacerea nevoilor.

Relaţia dintre nevoi şi activitatea economică. Nevoile umane constituie punctul de pornire, impulsul activităţii economice; prin volumul, structura şi nivelul lor calitativ, nevoile determină activitatea economică, prin care trebuie să se producă bunurile şi serviciile solicitate. Înnoirile care au loc în sistemul trebuinţelor, dinamica acestora impun perfecţionări şi continuitatea activităţii economice. La rândul ei, activitatea economică generează nevoi; prin bunurile noi, create şi oferite pe piaţă, se influenţează dorinţele,

preferinţele consumatorilor, făcându-şi loc elementele de noutate şi performanţă. Astfel, iau naştere noi trebuinţe, care se statornicesc în viaţa şi munca oamenilor. Spre exemplu, nevoia de telefon mobil, de calculator electronic sau de televizor a apărut, s-a impus ca cerinţă atunci când creaţia ştiinţifică-tehnică, activitatea economică au produs asemenea bunuri şi le-au oferit pe piaţă.

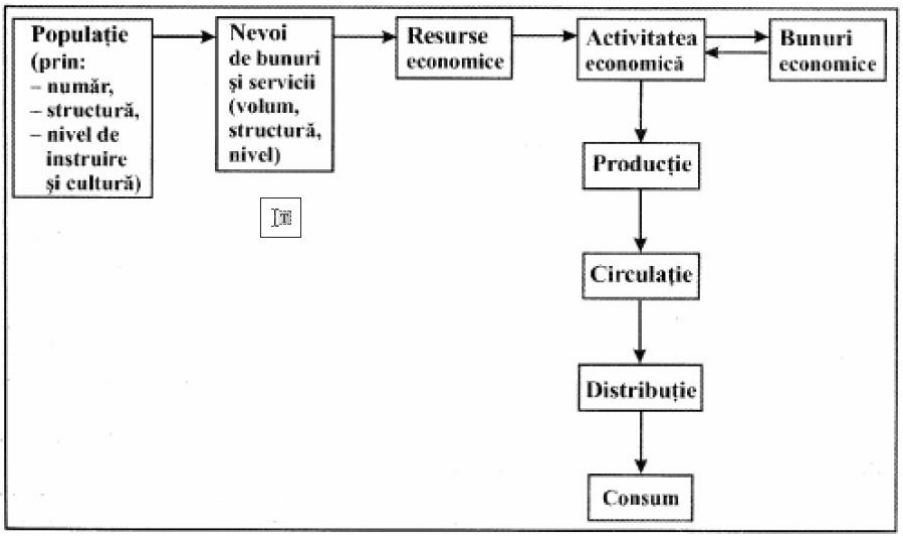


Fig. 1 Schemă simplificată: relaţii şi acte economice fundamentale

Structuri ale activităţii economice

Acestea pot fi abordate din diverse unghiuri de vedere:

– Structuri verticale: a) *microeconomia* – activitatea economic la nivelul unităţii economice, firmei sau întreprinderii; b) *mezoeconomia* – activitatea la nivel de ramură economică şi zonă economică; c) *macroeconomia* – activitatea economică la nivelul economiei naţionale; ansamblul formelor de economie din cadrul unei ţări, aflate în unitate şi interdependenţă între întreprinderi, ramuri, zone teritoriale; d) *mondoeconomia sau economia mondială* – ansamblul economiilor naţionale în interdependenţa lor.

– Structura tehnologică a economiei naţionale pune în relief nivelul tehnic al activităţii economice, tehnologiile de fabricaţie etc.

– Structura de ramură a economiei naţionale (industrie, agricultură, construcţii, transporturi, telecomunicaţii, comerţ, învăţământ, sănătate etc.). În funcţie de aceasta, diferitele ţări pot fi grupate în: agrare, agrar-industriale, industriale, terţiare etc.

Precizare: există o strânsă legătură între structura economică a unei ţări şi nivelul ei de dezvoltare economică. Astfel, ţările în a căror economie predomină agricultura – prin aportul ei la crearea PIB şi prin ponderea dominantă în populaţia ocupată – sunt slab dezvoltate. Dimpotrivă, ţările în care predomină industria se caracterizează printr-un nivel superior de dezvoltare.

– Structura pe sectoare de activitate economică: primar (agricultura, silvicultura, industria extractivă); secundar (industria prelucrătoare, construcţiile): terţiar (restul

activităţilor – sfera serviciilor). Se susţine şi existenţa unui sector cuaternar, reprezentat prin informatică.

– Structura teritorială a economiei naţionale – pe zone teritorial-administrative, în interdependenţa lor. În desfăşurarea sa, activitatea economică implică şi fenomenul *risc economic3*. În esenţă, acesta reprezintă probabilitatea unor rezultate nedorite, care se concretizează în pierdere sau pagubă într-o activitate, operaţiune sau acţiune economică. În afara situaţiilor de risc legate de calamităţi naturale – secetă, inundaţii, fenomene seismic etc. – ce pot să aibă loc, probabilitatea mai mare sau mai restrânsă a unor consecinţe economice nedorite este dependentă de calitatea activităţii economice. În acelaşi timp, gradul de cunoaştere (nu numai pe termen scurt, ci şi pe termen mediu şi lung) a condiţiilor economice şi sociale, capacitatea de analiză, de previziune şi decizie la nivel microeconomic, macroeconomic şi mondoeconomic stau la baza evaluării, limitării şi chiar a evitării riscului.

Agenţii economici

Activitatea economică în societate se desfăşoară de către oameni, organizaţi în cadrul unor unităţi economice, profitabile şi specializate pe domenii distincte (producere de bunuri, prestări de servicii, distribuţie, comercializare, finanţare, consum etc.). Ea se defineşte prin diversitatea acţiunilor efectuate de toţi participanţii la proces, denumiţi agenţi economici.

Agenţii economici sunt indivizi sau grupuri de indivizi care participă la viaţa economică a societăţii, îndeplinind, în acest sens, anumite roluri şi având anumite comportamente economice. Ei pot fi persoane fizice sau juridice. Un criteriu important al definirii agenţilor economici este cel instituţional. Din acest punct de vedere, un agent economic este o unitate instituţională care „dispune de autonomie de decizie în executarea funcţiei sale principale (a produce, a finanţa, a asigura, a consuma etc.), acţionând într-un cadru care îi este propriu asupra utilizării resurselor sale curente, de capital şi financiare”.

Agenţii economici se grupează pe sectoare, pe baza funcţiei lor principale în economie. Ţinând seama de această funcţie, în rândurile agenţilor economici includem: întreprinderile, gospodăriile familial sau menajele, administraţiile publice şi private, instituţiile de credit şi asigurări, străinătatea, adică agenţii economici din alte ţări.

Întreprinderile sunt unităţi economice care, indiferent de felul cum sunt organizate şi de forma de proprietate, au drept funcţie principală producerea de bunuri şi prestarea de servicii (nonfinanciare)

în vederea vânzării acestora, cu scopul de a obţine profit.

Gospodăriile (menajele) sunt agenţi economici care îndeplinesc în principal funcţia de consumatori de bunuri şi servicii. Ele cuprind familiile, celibatari, diferite comunităţi consumatoare, care nu se delimitează de gospodăriile în cadrul cărora se constituie. Veniturile menajelor se formează în cea mai mare parte pe seama salariilor, titlurilor de proprietate şi din transferurile efectuate din celelalte sectoare etc.

Administrațiile publice includ acele instituţii care exercită în principal funcţii de redistribuire a veniturilor pe baza prestării unor servicii nonmarfare. Ele obţin veniturile în special din vărsăminte obligatorii, impozite şi taxe. Din această categorie de agenţi economici fac parte administraţiile centrale şi locale de stat, învăţământul public, sistemul protecţiei sociale, justiţiei, asistenţa sanitară publică etc.

Administrațiile private sunt organizaţii private fără scop lucrativ, care prestează servicii nonmarfare, sau sunt diverse asociaţii, fundaţii, ale căror venituri se realizează din contribuţii voluntare, cotizaţii, venituri pe proprietate etc.

Instituțiile de credit şi companiile de asigurări sunt unităţi instituţionale, care pot fi publice, private sau mixte şi care îndeplinesc funcţia de intermediar financiar între ceilalţi agenţi economici. Ele colectează, transformă şi redistribuie disponibilităţile financiare şi transformă riscurile individuale în riscuri colective. Veniturile acestor agenţi economici se constituie din economiile temporare existente în societate, care se concentrează în cadrul lor în scopul redistribuirii între agenţii economici ce au nevoie de resurse financiare.

Exerciţii – teste grilă

1. Care dintre următoarele caracteristici nu aparţin activităţii economice?

a) este principala formă de activitate practică;

b) este guvernată de principiul raţionalităţii;

c) este o activitate eminamente practică, transformatoare;

d) este independentă de mediul natural;

e) este o acţiune cu finalitate.

2. Una din următoarele activităţi nu are caracter comercial:

a) furnizarea serviciilor de apărare naţională;

b) transferul unor sume de bani între două conturi bancare;

c) vânzarea de bunuri de consum final;

d) vânzarea de bunuri de consum intermediar;

e) acordarea unui credit unui client bancar.

3. Un producător deţine un avantaj absolut într-o activitate atunci când:

a) obţine o cantitate dată de bunuri cu mai puţine resurse, în raport cu oricare alt producător;

b) obţine cea mai mare cantitate de bunuri, în raport cu oricare alt producător;

c) obţine o cantitate dată de bunuri cu cel mai mare volum de resurse, în raport cu oricare alt producător.

4. Agenţii economici pot fi:

a) persoane fizice şi juridice;

b) numai persoane fizice;

c) numai persoane juridice.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Imperativul respectării principiilor ecologice în activitatea economică”.

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspuns corect ***(d)*** - deoarece caracteristicile enumerate în enunţul grilei care aparţin activităţii economice sunt următoarele: este principala formă de activitate practică, este guvernată de principiul raţionalităţii, este o activitate eminamente practică, transformatoare şi este o acţiune cu finalitate

2. Răspuns corect ***(a)*** – deoarece activitatea care nu are caracter comercial este furnizarea de servicii de apărare naţională acesta fiind un bun public

3. Răspuns corect ***(a)*** – pentru că este definiţia avantajului absolut.

4. Răspuns corect ***(a)*** – deoarece agenţii economici pot fi atât persoane fizice (în calitate ce cumpărător) cât şi persoane juridice (în calitate ce vânzător).

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea eseului nu va depăşi una pagină A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce înseamnă principiile ecologice
- relaţia dintre principiile ecologice şi activitatea economică
- care credeţi că va fi locul şi rolul protecţiei mediului în viitor

Riscul şi incertitudinea în activitatea economică. Economia contemporană

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească riscul şi incertitudinea în activitatea economică
- descrie formelor de risc la nivel microeconomic, macroeconomic şi mondoeconomic
- definească şi explice conceptul şi trăsăturile economiei de piaţă
- enumere tipurile economiei de piaţă contemporană

Riscul şi incertitudinea în activitatea economică

Activitatea economică implică atât riscul cât şi incertitudinea în proporţii diferite.

Riscul se caracterizează prin posibilitatea apariţiei unui eveniment care poate fi cuantificat cu ajutorul unei legi de probabilitate, lege care poate fi cunoscută de agenţii economici.

În funcţie de nivelurile de structurare a economiei riscurile se clasifică în formele prezentate în tabelul de mai jos:

NIVEL	FORME	CARACTERIZARE A RISCULUI
Microeconomic	Riscul pur	•este accidental, neintenţionabil şi asigurabil •agenţii economici se pot asigura fiind susceptibil de a aduce profit.
	Riscul speculativ	•agenţii economici au posibilitatea de a pierde sau de a câştiga •se asigură cu multe greutăţi
	Riscul de neplată	• se impune existenţa unui profit mare care să acopere riscul de faliment
	Riscul inovaţional	•în cazul introducerii în activitatea economică a unei inovaţii răsplătind reuşita inovaţională.
Macroeconomic	Risc social	•este provocat de evenimente sociale majore
	Risc politic	•determinat de evenimente politice majore cum sunt războaiele.

	Risc economic	•determinat de dezechilibre macroeconomice mai importante.
Mondoeconomic	Riscul de ţară	•are în vedere situaţia când o ţară nu poate restitui creditele primite de regulă de la organisme bancaro – financiare internaţionale.

Economia contemporană

Economia politică este ştiinţa care „studiază modul în care societatea foloseşte resursele limitate pentru a produce bunuri de valoare şi a le distribui membrilor săi”. (P.A. Samuelson, W.D. Nordhaus, *Economie politică*, Editura Teora 2003, p. 22)

Economia de schimb, din punct de vedere metodologic poate fi delimitată în două modele teoretice : modelul teoretic al economiei de piaţă, respectiv modelul teoretic al economiei de comandă.

Modelul teoretic al economiei de piaţă se fundamentează pe filozofia liberalismului clasic şi a proprietăţii private şi are următoarele **caracteristici:**

1. Individul este o fiinţă inteligentă şi raţională ghidat de interesul personal şi principiul hedonist (maximizarea satisfacţiei), liber în acţiuni, suprema sa libertate fiind aceea de a fi subiect al proprietăţii şi din acest motiv dreptul de proprietate este generalizat şi apărat pentru fiecare individ prin lege;

2. Egalitatea în drepturi, obligaţii şi tratament a fiecărui individ, a tuturor categoriilor de agenţi economici este asigurată prin supremaţia legii, elaborată şi aplicată de către statul democratic;

3. Toate deciziile economice sunt adoptate de către agenţii economici fără intervenţia autorităţilor publice;

4. Modelul asigură maximizarea satisfacţiei agenţilor economici producători şi consumatori şi permite stimularea creativităţii şi iniţiativei asigurând cea mai înaltă eficienţă economică.

Ca o reacţie la unele disfuncţionalităţi ale economiei de comandă, a apărut modelul economiei de comandă.

Modelul teoretic al economiei de comandă are următoarele **caracteristici:**

1. Orientarea acţiunii agenţilor economici se face în mod centralizat şi obligatoriu folosindu-se în acest sens aparatul de stat;

2. Principalele decizii economice sunt concentrate într-un centru unic ca expresie a unei organizări economice şi politice de tip centralizat;

3. Sinteza deciziilor o reprezintă planul naţional unic; prevederile acestuia sunt o normă de conduită pentru agenţii economici; aprecierea agenţilor economici se face după modul de realizare a indicatorilor obligatorii pe care-i conţine.

Acest model este construit pe următoarele premise:

- proprietatea publică generalizată;
- principiul primordialităţii intereselor generale şi colective; de realizarea acestora depinde satisfacerea intereselor individuale şi personale

Aplicarea modelului teoretic al economiei de piaţă a condus la valorificarea maximă a resurselor rare existente pentru satisfacerea nevoilor nelimitate ale oamenilor.

La pasivul funcţionării ei însă pot fi trecute de efecte negative:

- favorizează pe cei puternici şi îi penalizează pe cei slabi;
- orientează spre minimizarea costurilor de producţie deci şi a celor salariale;
- unii producători puternici au tendinţa de a sacrifica interesele consumatorilor;
- generează fenomene social – economice cum sunt inflaţia şi şomajul.

Ca o reacţie ideologică la unele disfuncţionalităţi ivite în funcţionarea reală a economiei de piaţă a apărut modelul economiei de comandă.

Acesta a condus la început la unele rezultate pozitive prin concentrarea eforturilor pentru dezvoltare („dictatura dezvoltării") dar în evoluţia sa ulterioară, a înăbuşit spiritul antreprenorial fapt care a condus la repudierea acestuia.

Din acest motiv, din interferenţa dintre elementele pozitive ale celor două modele s-a născut **conceptul de economie de piaţă modernă** căruia îi sunt proprii următoarele **caracteristici:**

1. Indiferent de coloratura politică a diferitelor guverne, de mentalităţi şi trăsături de ordin cultural ale naţiunilor, ***liberalismul economic şi proprietatea privată*** sunt prezente în economie cu grade diferite de manifestare de la ţară la ţară;

2. Economia de piaţă este ***o economie de tip concurenţial*** în care piaţa este principala modalitate de reglare a activităţii economice, autorităţile publice intervenind prin indirect dar şi direct prin politici adecvate, în reglarea raporturilor cerere-ofertă având însă ca restricţii, reglementările juridice existente;

3. Este extinsă mai ales ***la nivelul microeconomiei*** având ca actori în spaţiul economic al pieţei respective, în special firme mici şi mijlocii; această realitate, nu exclude însă existenţa unor întreprinderi mari şi puternice cu capital privat, public sau mixt, care au importanţă strategică pentru economia naţională şi asigură un avantaj comparativ.

4. Este ***o economie de profit*** în cadrul ei urmărindu-se maximizarea satisfacţiei de către agenţii economici producători şi consumatori.

Obţinerea unui profit cât mai mare (obiectiv urmărit de agenţii economici producători) creează premisele ridicării nivelului de asistenţă socială, cultură, instruire prin redistribuirea acestuia la nivelul întregii societăţi;

5. Comportamentul agenţilor economici atât producători cât şi consumatori este determinat de ***calcule de eficienţă economică.***

Bazele economiei
Riscul şi incertitudinea în activitatea economică. Economia contemporană

Din studiul literaturii de specialitate rezultă că economia de piaţă se manifestă într-o mare diversitate de forme.

Fără a intra prea mult în detalii ne propunem să prezentăm câteva tipuri de economie de piaţă reprezentative:

• ***Economia de piaţă clasică*** în care libertatea economică este practic nelimitată, întreaga economie funcţionând după regulile cererii şi ofertei şi *economia de piaţă neoclasică* când sub presiunea unor probleme sociale se ajunge la intervenţia statului în reglarea mecanismelor acesteia.

•***Economia de piaţă dirijistă*** în care se manifestă un grad relativ mare de libertate, dar statul intervine în cazul existenţei unei crize de supraproducţie, prin creşterea cererii solvabilă în scopul echilibrării raportului cerere-ofertă (Keynesismul şi neokeynesismul).

Alte teorii au conturat în lumea contemporană două modele performante***:*** ***neoamerican*** şi cel ***renan*****;** ambele sunt o emanaţie a sistemului capitalist şi a liberalismului dar au la bază sisteme de valori opuse referitoare la :

- poziţia persoanei în cadrul instituţiei;
- locul pieţei în societate;
- rolul pe care trebuie să-l joace ordinea legală în economie.

Cele două modele corespund de fapt celor două mari grupuri de civilizaţie: nord americană şi a Europei Occidentale (Michel Albert) ;

Literatura de specialitate mai distinge următoarele tipuri de economie de piaţă (Niţă Dobrotă):

- ***anglo-saxon***, considerată a fi cea mai liberală economie cuprinzând Canada, SUA, Marea Britanie Australia şi Noua Zeelandă;

- ***vest – european***, considerată a avea puternice elemente cu tentă dirijistă;

- ***paternalistă*** - specifică Japoniei având puternice elemente de natură culturală;

- ***nordic*** aparţinând ariei scandinave şi baltice cu o puternică tentă socială;

- ***modelul "tigrilor din Extremul Orient***" care presupune un autoritarism statal, contract social în varianta asiatică între parteneri economici şi virtuţi ale pieţei libere.

Economia bazată pe ofertă ("supply side economics") respectiv ***economia bazată pe cerere*** ("demande side economics ").

Modelul chinez care îmbină elemente ale unui sistem politic repudiat în Europa şi virtuţi ale pieţei libere.

Un model de referinţă pentru economia de piaţă modernă este cel al S.U.A. Deşi tradiţional această ţară a fost campioana promovării proprietăţii private şi a spiritului de întreprinzător în prezent " economia S.U.A. se bazează pe principiile capitaliste, însă cel mai bine este caracterizată ca o economie mixtă sau ca un amestec de sectoare private şi publice". Acesta este în opinia unor specialişti, secretul relativei stabilităţi economice a

S.U.A. în raport cu majoritatea celorlalte ţări. În ţările Europei Occidentale se manifestă o tendinţă spre intervenţia statului în economie în scopul rezolvării problemelor sociale fără însă a se deregla virtuţile mecanismelor pieţei libere.

Exerciţii – teste grilă

1. Economia politică este o ştiinţă economică:

a) fundamentală;

b) teoretico-aplicativă;

c) funcţională;

d) de graniţă.

2. Economia de piaţă este:

a) o economie de schimb;

b) o economie concurenţială;

c) o economie monetară;

d) o economie naturală.

3. Economia de piaţă condusă administrativ, care pune accentul pe o competiţie superioară în vederea cuceririi a tot mai multe pieţe externe, susţinută prin măsuri statale, este caracteristică pentru:

a) SUA;

b) Germania;

c) Franţa;

d) Japonia.

4. Modelul economiei sociale de piaţă, caracterizată prin atenţia deosebită acordată protecţiei mediului, dezvoltării adecvate a educaţiei, ocrotirii sănătăţii, asigurării locurilor de muncă şi înfăptuirii unor programe guvernamentale de protecţie socială, este caracteristic pentru:

a) ţărilor nordice;

b) Italia;

c) Germania;

d) SUA.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Statutul contemporan al ştiinţei economice”.

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspuns corect ***(a)*** - deoarece economia politică este o ştiinţă economică care studiază modul în care societatea foloseşte resursele limitate pentru a produce bunuri de valoare şi a le distribui membrilor săi.

2. Răspuns corect ***(a,b,c)*** – deoarece definiţia economiei de piaţă se referă la faptul că este o economie de schimb, concurenţială şi unde moneda are un rol primordial.

3. Răspuns corect ***(d)*** – pentru că economia de piaţă condusă administrativ, care pune accentul pe o competiţie superioară în vederea cuceririi a tot mai multe pieţe externe, susţinută prin măsuri statale, este caracteristică pentru Japonia dintre statele enumerate în enunţul testului grilă.

4. Răspuns corect ***(a,c)*** – deoarece modelul economiei sociale de piaţă, caracterizată prin atenţia deosebită acordată protecţiei mediului, dezvoltării adecvate a educaţiei, ocrotirii sănătăţii, asigurării locurilor de muncă şi înfăptuirii unor programe guvernamentale de protecţie socială, este caracteristic pentru Germania şi ţările nordice.

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea eseului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce înseamnă ştiinţa economică şi istoria ei
- punerea în evidenţă a celor mai cunoscute curente a economiei de piaţă din perioada contemporană
- care credeţi că va fi locul şi rolul ştiinţei economice în viitor

Comportamentul economic al consumatorului

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească utilitatea economică, utilitatea totală şi marginală
- enumere factorii endogeni şi exogeni care influenţează modelul de comportament al consumatorului
- definească rata marginală de substituţie, curba de indiferenţă
- descrie modul cum se realizează echilibrul consumatorului

Conceptul de bun şi clasificarea bunurilor

După cum se ştie, existenţa umană este condiţionată de consumul unor elemente din natură transformate sau nu. Aceste elemente sunt numite **bunuri** datorită contribuţiei lor pozitive la asigurarea existenţei umane. Dinamismul tot mai accelerat al nevoilor umane a făcut să apară o multitudine de bunuri. În aceste împrejurări, studiul ştiinţific al mulţimii bunurilor necesită o clasificare după anumite criterii.

Un prim criteriu folosit este acela al provenienţei, respectiv al modului de acces la aceste bunuri. În acest sens, se disting două mari categorii:

a) **Bunurile libere**, adică acele elemente care provin direct din natură, iar accesul la ele (posibilitatea de procurare) este liber; spre exemplu, aerul, apa, fructele din păduri, energia şi lumina solară, energia eoliană etc.

b) **Bunurile economice**, adică acele elemente care sunt produse prin efortul omului, necesitând o prelucrare mai mult sau mai puţin elaborată; obţinerea lor are la bază desfăşurarea unei activităţi economice. Bunurile economice au un caracter limitat, sunt rare, ele existând doar în măsura în care sunt produse prin activitatea umană. În consecinţă, accesul la bunurile economice are la bază schimbul1 (plata sau contraprestaţia). În legătură cu bunurile, se mai fac diferenţieri asupra modului în care acestea intră în circuitul de consum. Majoritatea acestor bunuri intră în consum prin intermediul schimbului (vânzare-cumpărare), fiind denumite **mărfuri**. O mică parte a bunurilor economice servesc autoconsumului, acestea aparţinând economiei naturale. Important este faptul că aceste bunuri pot intra oricând în circuitul de schimb sub formă de mărfuri.

O caracteristică mult mai importantă a bunurilor economice este materialitatea/imaterialitatea acestora. Se poate constata că nu toate rezultatele activităţii umane, care contribuie la bunăstarea oamenilor, au un caracter palpabil. De exemplu, vizionarea unui spectacol de teatru nu produce efecte palpabile, sub formă materializată, putând produce doar impresii, atitudini, ori starea de purificare sufletească numită de către Platon *katharsis*. Din acest motiv, ştiinţa economic utilizează diferenţierea **bunuri/servicii**,

ultimele elemente indicând tocmai acele bunuri intangibile. Acest tip de diferenţiere este usual doar în domeniul unor ştiinţe economice aplicative, teoria economic neinsistând prea mult asupra acestor aspecte. Prin bun economic înţelegem atât bunurile materiale, cât şi serviciile.

O clasificare mult mai importantă a bunurilor economice este în funcţie de destinaţia acestora. Acele bunuri destinate consumului indivizilor sunt denumite **bunuri de consum** (satisfactori). În acest caz, consumul este abordat cu precădere ca act individual. Bunurile folosite pentru a se produce alte bunuri sunt numite **bunuri de producţie** (prodfactori). Aria problematică abordată în cadrul prezentei teme va avea în vedere doar bunurile de consum.

Teoria utilităţii cardinal şi ordinale

Numele acestei teorii provine de la conceptul matematic de cardinal al unei mulţimi, respectiv de număr ataşat unei mulţimi, indicând numărul de elemente al mulţimii respective6. Se semnalează, astfel, că mulţimea bunurilor de consum este numărabilă şi că acestei mulţimi i se poate ataşa o mulţime numerică ce descrie utilitatea generată de consumul unor cantităţi din orice bun. Ipotezele de bază ale acestei teorii sunt:

a) *consumatorul este capabil să măsoare utilitatea printr-un număr*;

b) *utilitățile individuale rezultate din consumul unor cantități consecutive dintr-un bun nu sunt constante*;

c) *consumatorul poate alege între bunuri, în funcție de utilitățile acestora*.

O astfel de direcţie de cercetare era tentantă datorită sprijinirii pe un domeniu al matematicii bine pus la punct, cel al funcţiilor definite în mulţimea numerelor reale. Dintre rezultatele cele mai notabile ale acestei teorii care a pus bazele abordărilor moderne ale comportamentului consumatorului pot fi amintite:

- *legea lui Gossen* (a utilităţii marginale descrescătoare): *suplimentul de utilitate furnizat de cantități crescânde dintr-un bun se va diminua până la a deveni nul în punctul de sațietate*;

- *formalizarea consistentă a comportamentului consumatorului*, pe baza căreia se va dezvolta cea mai mare parte a teoriei deciziei;

- *fundamentarea construcției curbei cererei*;

- *respectarea principiului simetriei dintre comportamentul producătorului şi cel al consumatorului*;

- *modelele stochastice privind atitudinea față de risc*.

Practic, foarte multe aplicaţii econometrice care descriu comportamentul individual au la bază, implicit sau explicit, principiul utilităţii cardinale. Cu toate acestea, fundamentul logic al noii abordări nu era tocmai consistent. Cel care observă că există o inconsistenţă logică în ipotezele teoriei utilităţii cardinale este Vilfredo Pareto. El spune că ideea de măsură cardinală a utilităţii poate avea consecinţe absurde. A spune că utilitatea unei

cantităţi dintr-un bun este 4, iar aceea a altei cantităţi din alt bun 8, este ca şi cum ai spune că dacă mănânci o felie de pepene simţi o satisfacţie de două ori mai mare decât dacă mănânci un măr, ceea ce este, evident, absurd. În plus, alte obstacole apar în calea acestui mod de a aborda utilitatea, şi anume:

- *utilitatea monedei*;

- *inconsistența spațiului vectorial*;

- *probleme econometrice în estimarea efectivă a unor funcții de utilitate*.

Problemele privind utilitatea monedei sunt legate de propunerea lui Alfred Marshall referitoare la deducerea curbei cererii pentru un bun din alternativa bun/monedă. În acest model se presupune utilitatea monedei ca fiind constantă. Mai târziu, John Maynard Keynes va demonstra că moneda este cerută şi pentru ea însăşi, având propria piaţă ca şi un alt bun. Dar, conform principiilor stabilite de economiştii neoclasici, utilitatea unui bun (în acest caz, moneda) nu este constantă. Dacă un etalon nu este constant, problema măsurării devine foarte complicată.

Teoria utilităţii ordinale, la ora actuală, s-a impus ca mod de tratare a comportamentului consumatorului.

Totuşi, există semnale privind apariţia unor *noi obstacole*, legate în principal de:

- *discontinuitatea funcțiilor de utilitate*;

- *interdependența bunurilor în consum*, care împiedică obţinerea de ierarhii consistente de bunuri (conform paradoxului lui Condorcet şi teoremei lui Arrow). De aici rezultă anumite tentative de depăşire a abordării bazate pe utilitatea ordinală (Gary S.Becker, Nicolae Georgescu-Roegen, Kelvin Lancaster ş.a.).

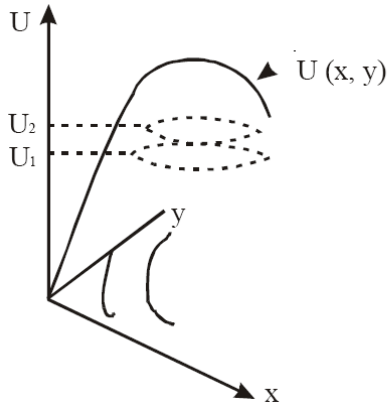
Optimul consumatorului. Curba de indiferenţă

Orice consumator normal va dori să obţină maximum de satisfacţie posibil din consumul unor bunuri economice. Indiferent de nevoile şi dorinţele avute în vedere în actul de consum, consumatorul va folosi o combinaţie de bunuri pentru atingerea scopului urmărit.

Optimul consumatorului propune o asemenea combinare de bunuri şi servicii în consum care, la nivelul venitului de care dispune şi al preţurilor existente, să-i asigure maximum de satisfacţie. Exemplul preparatelor culinare este cel mai edificator în acest sens; nevoia de hrană îl determină pe individ să caute diferite bunuri alimentare. În funcţie de gusturile, obiceiurile culinare şi starea fiziologică şi psihică, el va dori să mănânce un anumit fel de mâncare. Raportându-se la posibilităţile de procurare a alimentelor, individul în cauză va încerca să combine diferite cantităţi de alimente, pe care le va supune unor transformări pentru a obţine felul de mâncare dorit. Prin îmbunătăţiri succesive, el va ajunge la acea reţetă (combinaţie de alimente + tehnologie de prelucrare) care exprimă cel mai bine gusturile sale. În momentul în care individul se consideră mulţumit, el va opri căutările pentru reţeta culinară, memorând combinaţia realizată şi introducând-o în baza sa de date privind reţetele culinare. El va putea spune că a găsit cea mai bună combinaţie

de alimente pentru a realiza felul de mâncare X. Altfel spus, el a găsit combinaţia optimă (în latină, *optimum* – cel mai bun).

Acest tip de comportament poate fi folosit şi în cazul altor bunuri: în mod obişnuit, consumul unui individ cuprinde o mulţime de bunuri. Pentru a descrie de o manieră abstractă aceste bunuri, se apelează la formalizarea matematică. Astfel, se defineşte o funcţie de utilitate ordinală în spaţiul produselor U: $X \rightarrow I \subset Rn$, $U=U(x1, x2, ... xn)$, unde I reprezintă o submulţime a mulţimii numerelor reale de dimensiunea n. Din considerente legate de uşurinţa modului de calcul, se va lucra cu varianta restrânsă $U=U(xy)$. O astfel de funcţie de utilitate poate fi reprezentată în spaţiul tridimensional (fig.1). După cum se poate observa, funcţia atinge un maxim, după care scade.



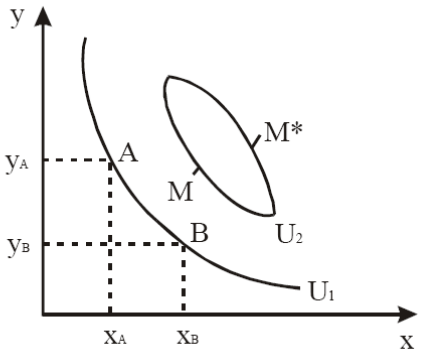


Fig.1 Funcţia de utilitate U(x,y) Fig.2 Curbe de indiferenţă

În figura 1, U1 şi U2 măsoară două niveluri ale funcţiei de utilitate. La aceste niveluri se va intersecta graficul funcţiei de utilitate cu două plane paralele cu planul bazei (al bunurilor de consum). Proiecţiile (în planul bazei) intersecţiilor suprafeţei funcţiei de utilitate cu aceste plane vor forma curbele U1 şi U2 (fig.2). Întrucât acestea au fost construite la înălţimile U1 şi U2 (precum nişte curbe de nivel în topografie), ele vor avea acelaşi nivel de utilitate (isoutilitate).

Denumirea care s-a impus ulterior este cea de **curbă de indiferenţă**: aceasta exprimă ansamblul combinărilor posibile în consumul a două bunuri, astfel încât nivelul satisfacţiei consumatorului să fie acelaşi. Indiferent în ce punct de pe curbă s-ar situa opţiunea consumatorului, nivelul utilităţii resimţite de consumator este acelaşi fie că el consumă mai mult din bunul y (yA) şi mai puţin din x (xA), ori mai mult din bunul x (xB) şi mai puţin din y (yB). Dar, situaţia nu mai este similară în cazul punctelor simetrice M, M*; deşi utilitatea este aceeaşi, consumurile corespunzătoare sunt mult mai mari în cazul punctului M*. Din acest motiv, analiza optimului consumatorului se efectuează pe jumătatea dinspre origine a curbelor de indiferenţă. În aceste condiţii, alternativele de abordare a optimului consumatorului sunt:

I. *Maximizarea satisfacției la un buget dat*; în acest caz, consumatorul îşi propune să cheltuiască tot bugetul, dar să atingă maximum de satisfacţie.

II. *Minimizarea bugetului*, care furnizează o anumită utilitate. De această dată, consumatorul ştie precis ce doreşte, dar caută să minimizeze bugetul cu care poate obţine obiectivul fixat.

Se demonstrează că cele două abordări sunt echivalente, după cum se poate observa şi în figura 3. Dreapta din figură se numeşte *linia (dreapta)* bugetului, deoarece descrie combinaţiile liniare ale cantităţilor şi preţurilor celor două bunuri conform relaţiei: B = xpx + ypy, unde x şi y sunt cantităţile din cele două bunuri, iar px şi py sunt preţurile acestora.

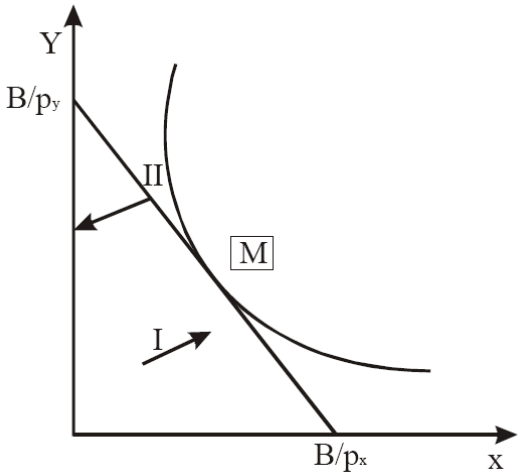


Fig.3 Alternative de abordare a problemei optimului consumatorului

Ecuația dreptei bugetului (2) se obține prin separarea lui y din restricția bugetară (1)

$$B = x*p_x + y*p_y \qquad (1)$$

$$y = -\frac{P_x}{P_y} \times + \frac{B}{P_y} \qquad (2)$$

Relaţia (1) se numeşte restricţie bugetară, întrucât arată limitele băneşti ale abordării situaţiei de consum. Zona haşurată (fig.4), cuprinsă între dreapta bugetului şi axele de coordonate, se numeşte **domeniul alegerilor posibile ale consumatorului**. Orice punct din interiorul acestei zone arată că există rezerve bugetare. În raport cu această zonă, orice punct exterior descrie o combinaţie de consum care nu poate fi realizată cu bugetul disponibil. Întrucât graficul funcţiei de utilitate U(x,y) poate fi intersectat cu o infinitate de plane paralele cu planul bazei, rezultă că în planul bunurilor de consum pot fi construite o infinitate de curbe de indiferenţă.

În fig.4, singura soluţie convenabilă este descrisă de curba de indiferenţă U2, tangentă la dreapta bugetului în punctul M.

Domeniul alegerilor admisibile ale consumatorului

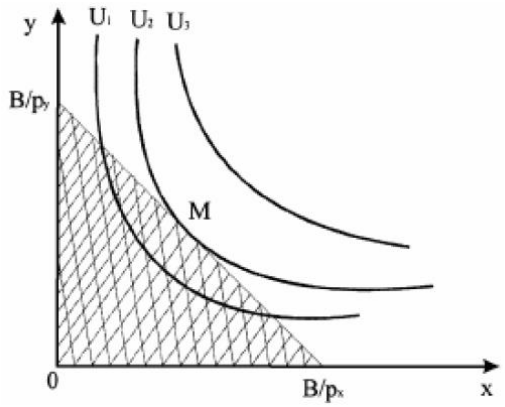


Fig. 4 Optimul consumatorului

Utilitatea marginală (Um) **reprezintă sporul de utilitate totală furnizat de consumul unei unităţi suplimentare dintr-un bun.**

Relaţiile de calcul ale utilităţii marginale sunt următoarele:

$U_{mx} = \Delta U / \Delta x$ pentru cazul discret; $U_{mx} = dU / dx = U'x$ pentru cazul continuu.

$U_{my} = \Delta U / \Delta y$ pentru cazul discret; $U_{my} = dU / dy = U'y$ pentru cazul continuu.

Pentru a determina soluţiile analitice ale optimizării reţetei de consum se va presupune că punctul de start al procesului de optimizare este A (fig.5).

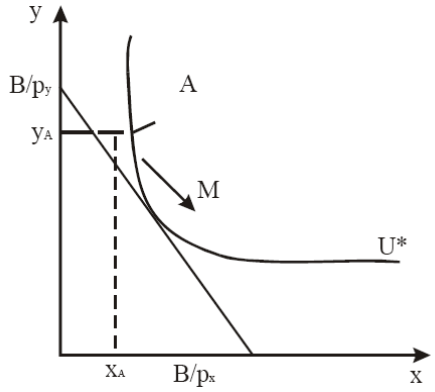


Fig.5 Determinarea sol.analitice a optimului consumatorului

În fig. 5, consumul subiectului este dat de combinaţia (reţeta) (xA yA). Încercând să ajungă în punctul M, subiectul va modifica reţeta sa de consum, înlocuind cantităţi succesive din bunul y cu cantităţi din bunul x; prin urmare, drumul de la A la M va fi format dintr-un şir de reţele de consum (xi/yi).

Rata marginală de substituţie (RMSy/x) a produsului y cu x = cantitatea din produsul x care este necesară pentru a înlocui o unitate din produsul y, astfel încât utilitatea totală să fie constantă.

$$RMS_{y/x} = \frac{U'x}{U'y} \text{ (caz continuu)}; \quad RMS_{y/x} = -\frac{\Delta y}{\Delta x} = -\frac{Umx}{Umy} \text{ (caz discret)}.$$

A determina punctul de optim este sinonim cu a găsi o rată marginală de substituţie care să conducă la punctul de tangenţă M.

Pentru aceasta trebuie găsită mai întâi o relaţie între RMS şi funcţia de utilitate. Fie U(x,y) funcţia de utilitate a consumatorului. Se consideră că un spor foarte mic al utilităţii totale este rezultatul contribuţiei la consum a ambelor produse:

$$dU = U_x^{'}dx + U_y^{'}dy \qquad (3);$$

aceasta este diferenţiala funcţiei de utilitate.

Condiţii de optim

Pentru ca subiectul să aibă o utilitate constantă (traseul de optimizare să fie pe aceeaşi curbă de indiferenţă) este necesară condiţia:

$$dU=0 \qquad (4)$$

$$\text{De aici rezultă: } -dy/dx = U'x / U'y = RMS_{y/x} \qquad (5)$$

În aceste condiţii, ecuaţia RMS optime trebuie pusă în legătură cu ecuaţia dreptei bugetului. Este uşor de remarcat că derivata dreptei bugetului în raport cu x este:

$$d_y/d_x = -p_x/p_y \qquad (6)$$

De unde rezultă că în punctul de optim (şi numai acolo)

$$RMS_{y/x} = p_x / p_y = U_x^{'} / U_y^{'} \qquad (7)$$

Adică, în punctul de optim, raportul utilităţilor marginale este egal cu raportul preţurilor celor două bunuri.

Modificări în condiţiile optim

A. *Modificări în volumul resurselor*

Creşterea bugetului consumatorului antrenează o deplasare a dreptei bugetului spre dreapta (fig.6), pe când o reducere a bugetului implică o deplasare a dreptei bugetului în sens invers (spre stânga). Locul geometric al punctelor de optim rezultate din deplasarea spre dreapta a restricţiei bugetare se numeşte **calea de expansiune a consumului**.

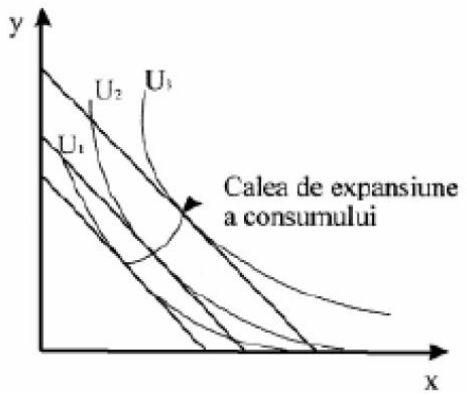


Fig.6 Calea de expansiune a consumului

B. *Modificarea preţurilor produselor de consum*

Ieftinirea unui produs în raport cu celălalt atrage după sine substituirea produsului devenit mai scump cu cel mai ieftin. Grafic, această situaţie duce la deplasarea punctelor de intersecţie cu axele dreptei bugetului, astfel:

- spre dreapta (respectiv, în sus, pentru bunul Y) în caz de ieftinire;

- spre stânga (respectiv, în jos) în caz de scumpire.

Presupunând ieftinirea produsului x, se va observa apariţia a două efecte (fig.7):

- un efect de substituire: m1-m*;

- un efect de venit: m*-m2

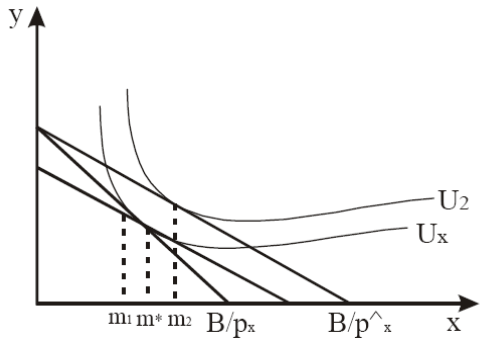


Fig.7 Efectul de substituţie şi efectul de venit

Se observă că ieftinirea bunului X atrage după sine deplasarea spre dreapta a punctului de intersecţie a dreptei bugetului cu axa Ox (de la B/px la B/p^x), deoarece scăderea preţului provoacă o creştere a raportului B/px. Se duce o paralelă la noua dreaptă a bugetului, care să fie tangentă la vechea curbă de indiferenţă (U*). Fie m* punctul de pe abscisă corespunzător punctului de tangenţă. Se mai observă că noua dreaptă a bugetului poate atinge o curbă de indiferenţă de nivel superior (US). Fie m2, abscisa corespunzătoare punctului de tangenţă dintre noua dreaptă a bugetului şi curba de indiferenţă US. În aceste condiţii, distanţa m1m* va măsura efectul de substituţie, deoarece în acea zonă ne aflăm încă pe curba de indiferenţă U*, iar ieftinirea va modifica, prin noul raport al preţurilor, coordonatele punctului de optim. Astfel, se va continua substituirea bunului Y cu bunul X. După punctul m* substituirea nu mai este favorabilă, deoarece ar însemna îndepărtarea de punctul optim. Din acest motiv se poate trece la o nouă curbă de indiferenţă, care este similară unei creşteri a bugetului, de unde denumirea distanţei m*m2, efect de venit.

Exerciţii – Probleme

1. În tabelul următor sunt prezentate date ce evidenţiază relaţia dintre cantitatea consumată din bunul X (Qx) şi utilitatea totală (Utx) resimţită de o persoană care consumă acest bun pe parcursul unei zile.

a) Completaţi tabelul cu datele privind utilitatea marginală (Umx);

b) Precizaţi nivelul consumului de saturaţie; argumentaţi răspunsul.

Qx	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Utx	0	7	13	18	22	25	27	28	28	27
Umx										

2. Completaţi datele din tabelul următor (unde Qx reprezintă cantitatea consumată din bunul x,Utx reprezintă utilitatea totală, Umx reprezintă utilitatea marginală):

Qx	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utx	30		65		83		91		94	
Umx	30	20		10		5		1,9		1

3. Ştiind că utilitatea marginală a ultimei unităţi consumate din bunul x este de trei ori mai mare faţă de cea a ultimei unităţi consumate din bunul y, să se stabilească relaţia dintre preţurile celor două bunuri, astfel încât consumatorul să-şi asigure starea de echilibru (optim).

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Analiza modelului actual de consum al populaţiei în România”.

Rezolvări – Probleme

1. a)

Qx	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Utx	0	7	13	18	22	25	27	28	28	27
Umx	-	7	6	5	4	3	2	1	0	-1

Utilitatea marginală s-a calculat folosind formula: Umx = ΔUtx/ΔQx

• pentru Qx = 0, Umx nu se poate calcula;

• pentru Qx = 1, Umx = (7-0)/(1-0) = 7;

• pentru Qx = 2, Umx = (13-7)/(2-1) = 6;

• pentru Qx = 3, Umx = (18-13)/(3-2) = 5 etc.

b) Nivelul consumului de saturaţie este Qs = 8, deoarece la acest nivel utilitatea totală este maximă (28), după care începe să scadă, iar utilitatea marginală este egală cu 0.

2.

Qx	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Utx	30	50	65	75	83	88	91	92,9	94	95
Umx	30	20	15	10	8	5	3	1,9	1,1	1

Datele s-au completat folosind formula utilităţii marginale: Umx = ΔUtx/ΔQx

• pentru Qx = 2, 20= (Ut2 – 30)/(2-1)→ Ut2 = 50

• pentru Qx = 3, Um3 = (65-50)/(3-2) = 15

• pentru Qx = 4, 10 = (Ut4 – 65)/(4-3)→ Ut4 = 75

• pentru Qx = 5, Um5 = (83-75)/(5-4) = 8 etc.

3. Deoarece condiţia de optim este Umx/Umy = px/py → 3Umy/Umy = px/py → 3 = px/py →px = 3py

Deciziile consumatorului	Umx/px şi Umy/py	Qx	Qy	Cheltuieli
1	10/10000 > 8/10000	1	-	10000
2	8/10000 = 8/10000	1	1	20000
3	6/10000 < 7/10000	-	1	10000
4	6/10000 = 6/10000	1	1	20000
5	4/10000< 5/10000	-	1	10000
Total		3	4	70000

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea eseului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce înseamnă şi cât de important este modelul de consum pentru activitatea economică
- cum sunt repartizaţi agenţii economici funcţie de consum
- care credeţi că va fi locul şi rolul consumului în viitor

Comportamentul economic al producătorului

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească factorii de producţie
- analizeze combinarea factorilor de producţie pentru maximizarea profitului
- enumere tipurile de substituire a factorilor de producţie
- analizeze comportamentul producătorului pe termen lung
- analizeze economiile şi dezeconomiile de scară

Sistemul factorilor de producţie

Factorii de producţie reprezintă totalitatea elementelor de intrare în procesul de producţie, ceea ce se reflectă şi în denumirea atribuită în limba engleză de “input”. Se impune o delimitare conceptuală între noţiunile de “factor de producţie” şi “resurse”. În opinia unor autori din punct de vedere practic termenii sunt sinonimi. În opinia altor autori, resursele prin simpla lor existenţă, au în raport cu procesul de producţie caracterul unui potenţial productiv. **Factorii de producţie sunt resurse umane sau materiale atrase şi utilizate efectiv într-o activitate economică în vederea producerii de noi bunuri economice.**

Literatura de specialitate distinge factorii de producţie tradiţionali şi neofactorii de producţie.

Factorii de producţie tradiţionali

Literatura de specialitate a reţinut în analiza activităţii, mai întâi existenţa a doi factori de producţie consideraţi originari: munca şi natura iar ulterior capitalul. *Aceste categorii sunt cunoscute în literatura de specialitate ca factori de producție tradiționali (munca, natura, capitalul).*

Munca ca factor de producţie originar, reprezintă activitatea fizică sau intelectuală prin care oamenii utilizând unelte şi instrumente adecvate, îşi valorifică aptitudinile, cunoştinţele şi experienţa pe care le posedă în vederea obţinerii de noi bunuri necesare satisfacerii trebuinţelor lor.

Natura ca factor de producţie originar reprezintă un ansamblu de elemente naturale la care omul face apel pentru a produce şi pe care le influenţează prin muncă. Din rândul elementelor naturale se desprinde ca importanţă pământul care este un factor de producţie natural şi primar al producţiei, cadrul general de desfăşurare a tuturor activităţilor umane, arsenalul primitiv al tuturor uneltelor şi instrumentelor de muncă, depozitul originar al resurselor de materii prime şi energetic.

Capitalul ca factor de producţie reprezintă totalitatea resurselor materiale acumulate şi reproductibile care prin asocierea cu ceilalţi factori de producţie participă la producerea de noi bunuri economice în scopul obţinerii unui anumit profit.

După criteriul modului în care participă la activitatea economică, cum se consumă şi cum se înlocuiesc elementele capitalului distingem:

- capitalul fix;

- capitalul circulant.

Capitalul fix reprezintă acea parte a capitalului format din bunuri materiale utilizate în mai multe cicluri de producţie care se consumă treptat fiind înlocuite după o anumită perioadă de timp. Ca exemplu putem enumera: clădiri, utilaje, instalaţii, maşini unelte, calculatoare de proces.

Capitalul circulant reprezintă acea parte a capitalului format din resurse materiale care se consumă în întregime într-un ciclu de producţie şi sunt înlocuite după fiecare circuit. Ca exemple putem enumera: materii prime, materiale de bază şi auxiliare, energia, combustibilii, apa, resursele băneşti etc.

Consumarea treptată a capitalului fix îşi găseşte expresia în uzură; aceasta se prezintă sub două forme:

a) Uzura fizică

b) *Uzura morală (involuntară)*

Uzura fizică constă în deprecierea treptată a caracteristicilor fundamentale ale capitalului fix ca urmare folosirii şi acțiunii agenților naturali.

Uzura morală apare sub incidența progresului tehnic şi a condițiilor pieței care asigură noi tehnologii mai ieftine decât cele în funcțiune sau cu performanțe tehnico-economice superioare

Expresia bănească a uzurii fizice este *amortizarea.*

Amortizarea reprezintă o sumă de bani ce trebuie recuperată pentru a se achiziţiona noi tehnologii la sfârşitul perioadei de funcţionare a celor vechi. Această sumă se transferă eşalonat în costul bunurilor produse cu acele tehnologii.

Neofactorii de producţie

Schimbările impuse de amplificarea şi diversificarea nevoii sociale, au determinat intensificarea preocupării oamenilor de a găsi noi resurse economice şi a extinde utilizarea lor. Acest proces a condus la depistarea şi altor factori denumiţi neofactori care prin caracteristicile lor calitative contribuie la:

- sporirea randamentului factorilor de producţie tradiţionali;

- creşterea dimensiunilor producţiei;

- ridicarea calităţii activităţii economice.

Cei mai relevanţi neofactori de producţie sunt consideraţi astăzi tehnologiile, progresul ştiinţific şi tehnic, informaţia, abilitatea întreprinzătorului, managementul, marketingul, statul, întreprinderea etc.

Tehnologiile pot fi definite drept procedee de combinare şi transformare a factorilor de producţie în rezultate ale producţiei prin aplicarea unor reguli riguros definite

Ele reprezintă da fapt, cunoaştere aplicabilă aşa numitele “soft-uri”. Tehnologiile disponibile ca resurse potenţial utilizabile reprezintă “stocul de tehnologii ” care se concretizează în brevete de invenţie, licenţe atestând dreptul de proprietate industrială.

Progresul ştiinţific şi tehnic reprezintă totalitatea realizărilor din domeniul ştiinţelor fundamentale (matematică, fizică, chimie, biologie etc.) tehnologice şi umaniste ce se concretizează în invenţii, inovaţii ce conduc la mărirea eficienţei unei economii, firme, activităţi economico-sociale în general .

Progresul ştiinţific se concretizează într-o mare diversitate de invenţii şi inovaţii:

Invenţia reprezintă o creaţie tehnico-ştiinţifică aplicabilă în domeniile vieţii economico-sociale care are caracter de noutate tehnică, tehnologică sau economică şi care nu a fost brevetată sau făcută publică până în acel moment în ţară sau străinătate.

Inovaţia este o realizare tehnică, tehnologică sau organizatorică pentru firmă care asigură perfecţionarea procesului de muncă prin folosirea unor mijloace tehnice, modalităţi tehnologice ori principii de organizare şi conducere economică.

Utilizarea şi valorificarea resurselor cercetării ştiinţifice, ale inovaţiei în activitatea practică reprezintă progresul tehnic.

Pe baza progresului tehnic se asigură:

- accentuarea laturilor calitative ale factorilor de producţie;
- schimbările în conţinutul , structura şi calitatea acestora;
- perfecţionarea tehnologiilor de fabricaţie;
- înnoirea , modernizarea şi diversificarea producţiei şi consumului;
- perfecţionarea organizării şi activităţii manageriale.

Acest neofactor de producţie are profunde implicaţii în stabilirea strategiilor activităţilor marilor firme conducând şi la participarea statului ca principal finanţator al activităţilor de cercetare ştiinţifică.

Informaţia reprezintă acele date care aduc beneficiarului ei un spor de cunoaştere privind realitatea economico-socială care îi conferă acestuia elemente de noutate necesare îndeplinirii obiectivelor propuse.

Se impun următoarele clarificări :

- Data este o componentă a sistemului informaţional care poate fi definită ca descrierea cifrică sau letrică a unor acţiuni, fapte , procese.

- Informaţia este un semnal ce rezultă din reprezentarea realităţii; pentru a fi denumită ca atare trebuie ca atât emitentul cât şi receptorul să asocieze semnalului aceiaşi semnificaţie.

- Informaţia face parte din categoria activelor intangibile ale firmelor şi se concretizează în documentaţie stocată pe suporţi materiali (hârtie, film, calculatoare etc.).

- Informaţiile mai sunt denumite bunuri informaţionale când sunt furnizate de sectorul economic al informaţiei (cuaternar) care este caracteristic economiilor moderne orientate spre informatizare.

- Trecerea de la societate industrială la cea informaţională presupune recunoaşterea informaţiei ca suport al raţionalităţii superioare a acţiunii umane (John Naisbitt).

Abilitatea întreprinzătorului reprezintă capacitatea resursei umane de a se adapta rapid la cerinţele pieţei iniţiind noi afaceri sau efectuând unele schimbări în cadrul afacerilor în derulare.

Acest neofactor de producţie este propriu sistemelor economice bazate pe concurenţă şi liberă iniţiativă. În economia contemporană întreprinzătorul este definit ca “o persoană care creează o întreprindere nouă” (Jean Marie Toulouse). Referindu-se la economia japoneză economistul american Michael Porter arată că unul din secretele eficienţei acesteia îl reprezintă faptul că întreprinzătorii din această ţară conduc efectiv firmele spre deosebire de americani unde firmele sunt conduse de manageri.

Managementul reprezintă ansamblul activităţilor prin care se combină resurse umane, materiale, financiare, informaţionale într-o manieră eficientă care să conducă la îndeplinirea obiectivelor agentului economic.

Aşa după cum exprimă Michael Porter, managementul, explică de ce o ţară este mai bogată în raport cu alta, el putând fi considerat o alternativă viabilă şi mai ieftină în raport cu cea a retehnologizării care se dovedeşte pe termen scurt ca fiind foarte scumpă. Studiile de management stau la baza formării şi perfecţionării profesiei de manager.

Managerul este un specialist de înaltă pregătire care pe baza hotărârilor consiliului de administraţie şi în interesul firmei, ia decizii privind activitatea economică a firmei folosind în acest scop metodele şi tehnicile de management.

Marketingul reprezintă ansamblul activităţilor practice, metodelor, tehnicilor de investigare şi instrumentarului de analiză adecvat, în cadrul căruia se materializează o concepţie modernă asupra orientării, organizării şi utilizării factorilor de producţie de către agenţii economici pentru satisfacerea cerinţelor pieţei de bunuri materiale şi servicii în vederea obţinerii de profit.

Marketingul introduce în locul viziunii “a vinde ceea ce s-a produs, ceea ce se poate vinde cu costuri cât mai mici”. De notat că finalizarea activităţii de marketing presupune şi urmărirea comportării bunurilor economice în consum, cunoaşterea nivelului de satisfacere a cererii.

Statul în calitate de agent economic participă prin diverse forme în proporţii diferite de la ţară la ţară în viaţa economic. El intervine în mod direct, activ în economie în calitate de producător sau/şi cumpărător şi indirect influenţând desfăşurarea activităţilor economice prin măsuri de reglementare şi control, de redistribuire a veniturilor şi de protecţie socială.

Un ultim neofactor de protecţie pe care îl vom prezenta în lucrarea de faţă este întreprinderea (firma în general).

Prin întreprindere (firmă) se înţelege un grup de persoane organizate potrivit unor cerinţe juridice, economice, tehnologice şi manageriale care concep şi desfăşoară un complex de procese de muncă folosind mijloace de muncă şi dotări aferente finalizate cu produse şi servicii în vederea obţinerii de profit.

Combinarea factorilor de producţie

Întreprinzătorii, pentru a produce şi pentru a-şi atinge scopul – de a obţine un profit cât mai mare posibil –, combină factorii de producţie şi aleg varianta de combinare cea mai favorabilă. Modul de acţiune al întreprinzătorului în acest domeniu defineşte comportamentul său. Pe lângă răspunsul la întrebările „ce să producă?”, „cât să producă?”, întreprinzătorul trebuie să răspundă şi la întrebarea „cum să producă?” Aceasta pune în cauză nu numai resursele de care dispune, ci şi capacităţile tehnice ale întreprinderii, priceperea organizatorică şi potenţialul de inovare al întreprinzătorului.

Combinarea factorilor de producţie reprezintă un mod specific de unire a factorilor de producţie privit atât sub aspect cantitativ, cât şi din perspectivă structural-calitativă; atât din punct de vedere tehnic, cât şi economic.

Din punct de vedere *tehnic*, combinarea factorilor de producţie este specifică fiecărui proces de producţie; obţinerea oricărui bun presupune, de exemplu, unirea factorului muncă (de o anumită structură şi calificare) cu elemente de capital tehnic (maşini, instalaţii, materii prime, materiale) specifice domeniului respectiv. Din punct de vedere *economic*, combinarea factorilor de producţie înseamnă concretizarea ei în obiectivul minimizării costurilor de producţie şi, respectiv, al maximizării profitului.

În combinarea factorilor de producţie, întreprinzătorul porneşte de la următoarele premise: a) *caracterul limitat al factorilor supuşi combinării*, cu ajutorul cărora trebuie să realizeze volumul proiectat al producţiei; b) *caracteristicile factorilor de producție şi concordanța lor cu specificul activității*; c) *conjuncturа pieţelor factorilor de producție*.

Combinarea este posibilă ca urmare a proprietăţilor factorilor de producţie şi a manifestării simultane a lor.

Divizibilitatea reflectă posibilitatea factorului de producţie de a se împărţi în unităţi simple, în subunităţi omogene fără a fi afectată calitatea factorului de producţie. De exemplu, factorul muncă se poate divide în unităţi omogene de timp de muncă, în număr de salariaţi de o anumită calificare; factorul pământ se poate divide în unităţi de suprafaţă. Pentru unii factori de producţie (o centrală electrică, de exemplu) este imposibilă sau foarte dificilă divizibilitatea. Evident, problema divizibilităţii unui factor de producţie se pune în măsura cerută de caracteristicile unui proces de producţie de anumite dimensiuni, ale unor tehnici şi tehnologii folosite.

Adaptabilitatea reprezintă capacitatea de asociere a unei unităţi dintr-un factor de producţie cu mai multe unităţi din alt factor de producţie.

Complementaritatea reprezintă procesul prin care se stabilesc raporturile cantitative ale factorilor de producţie ce participă la producerea unui anumit bun economic. La o producţie dată, o anumită cantitate dintr-un factor de producţie se asociază doar cu o

anumită cantitate determinată din ceilalţi factori de producţie. Complementaritatea se află sub influenţa permanentă a progresului tehnic, care determină modificări profunde în calitatea factorilor de producţie, deci, şi în procesul combinării lor.

Substituibilitatea este definită ca posibilitatea de a înlocui o cantitate dintr-un factor de producţie printr-o cantitate determinată dintr-un alt factor în condiţiile menţinerii aceluiaşi nivel al producţiei.

Analiza pe termen lung. Economii şi dezeconomii de scară

Pe termen lung, toţi factorii de producţie sunt variabili. Combinarea va presupune nu doar unirea factorilor de producţie, ci şi un mod specific de înlocuire a lor (care poate avea loc între doi factori sau diferite elemente componente ale factorilor de producţie), respectiv **substituirea factorilor de producţie**.

Modelul general de analiză a comportamentului producătorului presupune, asemănător modelului analizei comportamentului consumatorului, diverse combinări şi substituiri de factori de producţie, care conduc la obţinerea aceluiaşi nivel de producţie, reprezentate grafic prin **curbe de isoproducţie** sau **isocuante** (fig. 1 şi 2).

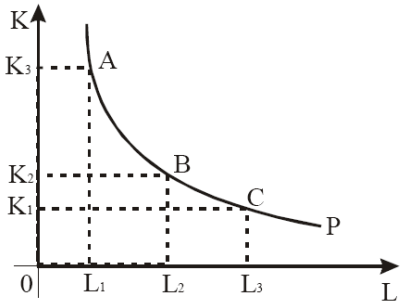


Fig.1 Variante de combinare a factorilor muncă şi capital

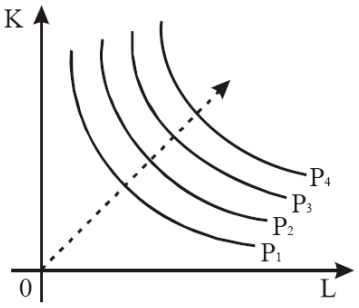


Fig.2 Curbe de isocuante

Isocuanta semnifică reprezentarea grafică a combinaţiilor diferite (A,B,C) între factorii de producţie (K şi L), care permit realizarea aceluiaşi volum al producţiei (P). Ansamblul de isocuante ce pot fi înscrise într-un sistem de axe formează **harta curbelor de indiferenţă** ale producătorilor, care reflectă tot atâtea posibilităţi de a proiecta niveluri diferite de producţie (P1, P2, P3 etc.).

Isocuantele au anumite particularităţi: nu se pot intersecta, sunt convexe la origine, iar înclinarea este dată de rata marginală de substituire a factorilor. Astfel, dacă un agent

economic va avea în vedere eficientizarea tehnică şi economică a producţiei prin substituirea muncii cu capital, atunci opţiunea sa pentru o anumită alternativă de substituire se va baza pe mai multe maşini şi mai puţin lucrători.

Tipuri de substituire a factorilor de producţie

a) *substituirea în proporții fixe* (complementaritatea factorilor) (fig. 3):

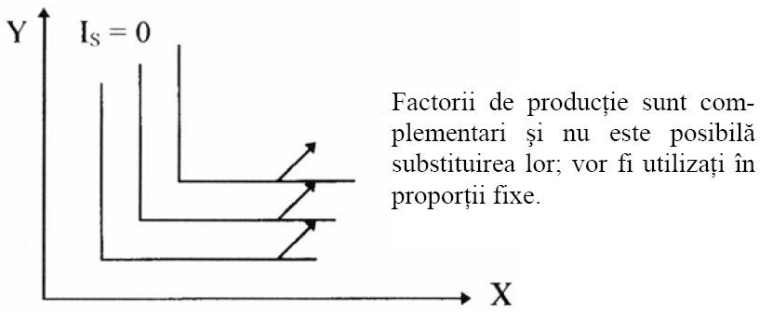

Y
$I_S = 0$
X
Factorii de producție sunt complementari și nu este posibilă substituirea lor; vor fi utilizați în proporții fixe.

Fig.3 Curbe de substituire în proporţii fixe

b) *substituirea perfectă* (fig. 4):

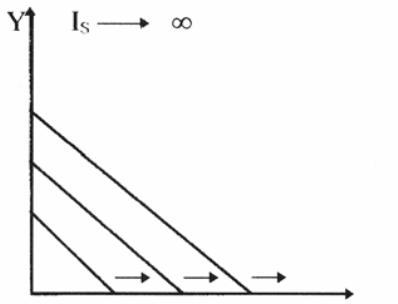


Fig. 4. Curbe de substituire în proporţii egale

Factorii vor fi substituiţi în proporţii egale (creşterea cu o unitate a unui factor va corespunde scăderii cu o unitate a celuilalt factor).

c) *substituirea imperfectă* (fig. 5):

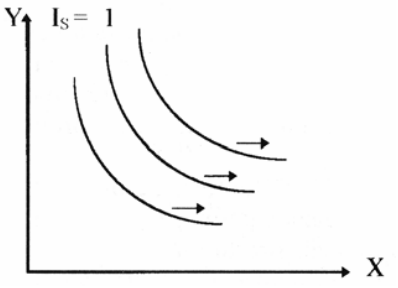


Fig. 5. Curbe de substituire imperfectă

Factorii se vor substitui în proporţii inegale (un factor va creşte cu mai mult sau mai puţin de o unitate în condiţiile scăderii cu o unitate a celuilalt factor).

Pentru aprecierea alegerii făcute se vor folosi indicatori de tipul: productivitatea marginală a factorilor de producţie; rata marginală de substituire a factorilor de producţie; elasticitatea substituirii.

Productivitatea marginală a factorilor de producţie reprezintă producţia suplimentară (ΔQ) ce se poate obţine în condiţiile utilizării unei unităţi suplimentare dintr-un factor de producţie (ΔK).

$$PMa = \frac{\Delta Q}{\Delta K}$$

Rata marginală de substituire a doi factori (RMS) reprezintă cantitatea suplimentară dintr-un factor necesar pentru a compensa reducerea cu o unitate a celuilalt factor, astfel încât producţia să se menţină constantă. RMS = Δy/Δx; RMS = - dy/dx şi reprezintă panta isocuantei (semnul minus arată că unul dintre factori creşte, iar celălalt scade).

Rata marginală de substituire a factorilor de producţie se exprimă, deci, prin raportul derivatelor celor doi factori sau prin raportul invers al productivităţilor marginale ale celor doi factori de producţie. Dacă pornim, de exemplu, de la funcţia f(L,K) şi dacă aplicăm regula de derivare, punând condiţia că, pentru menţinerea constantă a producţiei, dk/dL = 0, va rezulta că: f'L + f'K dK/dL = 0 ⇒ f'L/f'K = – dK/dL = RMS. Stabilirea alternativei optime de producţie presupune luarea în considerare a restricţiei de venit legată de preţurile factorilor.

Elasticitatea substituirii exprimă măsura în care poate fi menţinută producţia când un factor este înlocuit cu altul sau se modifică utilizarea (creşterea sau descreşterea) unui factor în comparaţie cu altul. Elasticitatea substituirii este pozitivă pentru toate combinaţiile normale ale factorilor de producţie şi variază de la zero la infinit, în funcţie de uşurinţa cu care unul din factori poate fi înlocuit cu altul, producţia rămânând constantă. Elasticitatea substituirii (es) exprimă modificarea producţiei în raport cu modificarea factorului de producţie, potrivit formulei:

$$es = \Delta Q/Q : DX/X$$

unde: Q = producţia, X = factorul de producţie

Analiza combinării şi substituirii factorilor de producţie pe termen lung ne conduce la luarea în considerare nu doar a randamentelor factoriale, ci şi a randamentelor de scară ca urmare a modificării dimensiunii (taliei) întreprinderii, a echipamentelor şi tehnologiilor de fabricaţie etc. (când se are în vedere progresul tehnic, analiza este pe termen foarte lung).

Randamentele de scară pot fi: **constante** (dacă factorii de producţie se dublează, şi producţia se va dubla; dacă se triplează factorii, producţia se va tripla etc.); **crescătoare** (dacă factorii se dublează, producţia va fi mai mult decât dublă); **descrescătoare** (dacă factorii se dublează, producţia va fi mai puţin decât dublă). Randamentele de scară crescătoare şi descrescătoare se explică prin fenomenele interne ale scării – economii şi pierderi interne ale scării.

Economiile interne ale scării decurg din creşterea dimensiunilor firmei şi pot fi datorate unor cauze diferite, cum ar fi: specializarea lucrărilor pentru un volum ridicat de producţie; utilizarea unui capital tehnic mai eficient, care este adesea indivizibil şi care, în

consecinţă, nu poate fi folosit economic decât pentru niveluri de producţie ridicate; factori tehnologici dând mai multă eficienţă scării, dar şi mai multă producţie; avantajele date de achiziţiile şi vânzările en gros etc.

Dar avantajele economiei de scară nu sunt nelimitate. Pe măsură ce firma creşte în dimensiuni, ele tind să se reducă în timp şi încep să se manifeste pierderi de scară. Acestea ţin în mod esenţial de greutăţile întâmpinate de manageri, atunci când dimensiunea firmei devine considerabilă, când încep să se manifeste rigiditate în funcţionarea structurilor, imobilism, capacitate de inovare redusă şi chiar risipă. Toate acestea caracterizează ceea ce se numeşte pierderi interne de scară sau dezeconomii de scară.

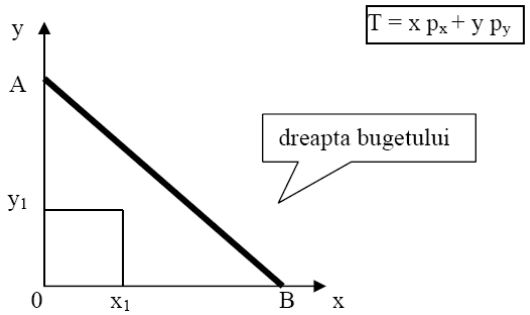
Combinarea judicioasă a factorilor de producţie devine, astfel, un element-cheie pentru manageri, ea contribuind, alături de strategia minimizării costurilor, la optimizarea comportamentului producătorilor.

Opţiunile producătorului

Suprafaţa de producţie reprezintă informaţia tehnică privind diferite volume de producţie posibil realizate în funcţie de diferite ***combinaţii eficiente ale factorilor de producţie.***

Producătorul trebuie să decidă nivelul producţiei şi să adapteze corespunzător metodele de fabricaţie. De aceea, el trebuie să cunoască cantitatea de resurse necesară volumului de producţie şi să stabilească bugetul pentru achiziţionarea factorilor de producţie (în funcţie de preţul acestora, adică px şi py). Se consideră cantitatea de resurse ca o mărime dată, iar nivelul preţurilor, constant şi acceptat.

Posibilităţile de alegere ale producătorului se vor manifesta pornind de la compararea graficului izocuantelor cu dreapta bugetului sau/şi dreapta izocostului.



Triunghiul OAB reprezintă domeniul de opţiune al producătorului. Prin construcţie orice punct al dreptei reprezintă o cheltuială egală dar cu o repartizare diferită între x şi y.

Optimul producătorului sau situaţia de echilibru cere ca între raportul productivităţii marginale Wmg (al lui x şi y) şi raportul preţurilor px şi py să existe egalitate.

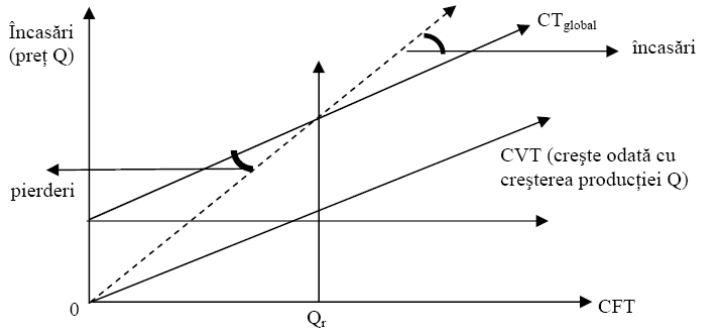
În analiza cost – profit, pragul de rentabilitate reprezintă punctual mort al întreprinderii la care volumul producţiei sau cifra de afaceri poate asigura obţinerea de profit .

Încasările = Cost total global CTglobal determină Profit = 0 (zero)

PxQ = CTglobal rezultă, dacă preţul ar fi egal cu costul total mediu CTmediu, atunci profitul ar fi zero.

Pragul de rentabilitate nu se poate menţine pe ***termen lung*** deoarece grăbeşte ieşirea din competiţia pieţei; ele este conceput pe ***termen scurt***. După modul de evoluţie al costului variabil total CVT, există două modalităţi de determinare a pragului de rentabilitate.

A) Modalitatea lineară se construieşte pe ipoteza în care costul variabil total CVT evoluează direct proporţional cu volumul producţiei Q. În acest caz, toate elementele exprimă relaţii lineare.

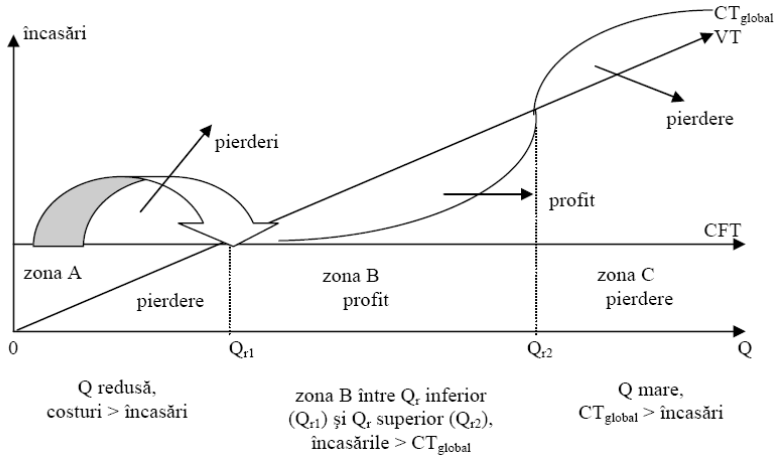


- Qr reprezintă punctul în care încasările sunt egale cu cheltuielile şi, deci, profitul este zero
- Cost = încasări, profit = zero
- Cp + profit unitar = preţ de vânzare, profit ≠ zero
- Preţ · Q = CTglobal
- Preţ · Qr = CFT + (CVmediu · Qr)
- Preţ · Qr - (CVmediu · Qr) =CFT
- Qr · (preţ-CVmediu) = CFT

$$Qr = CFT / (preţ – CVmediu)$$

B) Modalitatea neliniară

Costul variabil total CVT are o evoluţie neproporţională faţă de producţia Q, aşa cum se întâmplă, de fapt, în realitate. Profitul maxim se va obţine la acel volum al producţiei Q la care venitul marginal Vmg este egal cu costul marginal Cmg determină maxim profit P când Vmg = Cmg.



Exerciţii – Probleme

1. O firmă are 150 de salariaţi şi realizează 3.000 de produse. Câte persoane ar fi nevoie să mai angajeze firma pentru a-şi dubla producţia în condiţiile creşterii productivităţii medii a muncii cu 25%?

2. Dacă o societate realizează o productivitate medie de 1.500 produse/angajat, într-o perioadă de timp, să se determine productivitatea marginală a muncii, în cazul sporirii cu 80% a producţiei şi cu 40% a numărului de salariaţi.

3. La o firmă 12 salariaţi lucrau 6 zile pe săptămână, a câte 9 ore/zi şi realizau o productivitate medie a muncii de 5 produse/oră. Acelaşi număr de salariaţi lucrează 5 zile pe săptămână, a câte 8 ore zilnic şi obţin aceeaşi producţie săptămânală. Să se calculeze indicele productivităţii medii a muncii.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Importanţa analizei productivităţii medii şi marginale a factorilor de producţie în adoptarea unor decizii de către un manager”.

Rezolvări – Probleme

1. Per. I: L1 = 150 pers., Q1 = 3.000 buc.

Per. II: Q2 = 2Q1; L2 =?

Wm/L2 = Wm/L1 + 25%Wm/L1 = 1,25 Wm/L1

Wm/L2 = 1,25 * (q1 / l1) = 1,25 * (3.000 / 150) = 1,25 * 20 = 25

Wm/L2 = Q2 / L2

L2 = 6.000 / 25 = 240

ΔL = 240 – 150 = 90 pers.

2. I: Wm/L1 = 1.500

II: Q2 = 180% Q1; L2 = 140% L1

Wmg = ΔQ / ΔL = (80%Q1) / (40% L1) = 2*(Q1/L1)

Wmg = 2 * Wm/L1 = 2*1.500 = 3.000

3. I: L1 = 12*6*9; Wm/L1 = 5

II: L2 = 12*5*8; Q2 = Q1

Wm/L2 / Wm/L1 =?

Wm/L2 = Q2 /L2 = Q1 / L2

Wm/L1 = Q1 / L1

(Q1 / L2) / (Q1 / L1) = (1 / L2) * (L1/1) = L1 / L2 = (12*6*9) / (12*5*8) = 135%

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce înseamnă productivitatea medie şi marginală a factorilor de producţie
- cum se răsfrânge productivitatea factorilor de producţie asupra deciziei managerului în procesul de producţie

Cererea şi oferta

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească cererea şi oferta şi legile lor
- definească preţul şi să analizeze relaţia dintre cerere şi preţ
- enumere factorii care influenţează cererea şi oferta
- utilizeze coeficienţii de elasticitate ai cererii şi ofertei în viaţa economică
- analizeze echilibrul pieţei

Cererea. Legea cererii. Elasticitatea cererii

Cererea şi oferta sunt componente fundamentale ale pieţei, iar raportul dintre ele constituie o formă de exprimare sau de exteriorizare a relaţiei dintre producţie şi consum, în condiţiile economiei de schimb.

Concepte, delimitări

Cererea de mărfuri reprezintă nevoile (trebuinţele) **de bunuri şi servicii care se satisfac prin intermediul pieţei, adică prin vânzare-cumpărare.** Cererea are drept suport puterea de cumpărare a oamenilor; de aceea, ea exprimă, în acelaşi timp, *cantitatea de bunuri şi servicii cerute*, la un moment dat, la preţurile existente, considerând date veniturile şi preferinţele cumpărătorilor. Practic, este vorba de cererea solvabilă, adică cererea la care există mijloacele băneşti pentru cumpărarea bunurilor economice. Nu se poate pune semnul egalităţii între cererea de mărfuri şi totalul nevoilor existente, într-o perioadă sau alta; o parte a nevoilor este satisfăcută, la unii consumatori, fără vânzare-cumpărare, adică prin autoconsum, din producţie proprie (spre exemplu, legume, fructe, vin, cereale etc.).

Cererea poate fi: a) **individuală**, adică din partea unui singur cumpărător la un bun economic sau la altul; b) **totală**, adică din partea tuturor cumpărătorilor la bunul sau serviciul respectiv; c) **agregată** sau **globală**, care exprimă ansamblul cererii din partea tuturor cumpărătorilor şi la toate bunurile şi serviciile existente; aceasta se exprimă în formă bănească, fiind astfel posibile măsurarea şi compararea.

Cererea, ca volum, structură şi nivel al cerinţelor de consum, se schimbă de la o perioadă la alta, având, deci, **caracter dinamic**. Principalii **factori** de care depinde dinamica cererii sunt nevoile, venitul şi preţul.

Nevoile oamenilor, inclusiv gusturile, preferinţele şi obiceiurile se schimbă, de la o perioadă la alta, prin apariţia unora noi, prin restrângerea sau prin extinderea altora, sub influenţa progresului ştiinţei şi tehnicii, a dezvoltării producţiei şi a societăţii, în general, determinând schimbări corespunzătoare şi în sistemul cererii. Apariţia televizorului, informaticii, calculatorului electronic, roboţilor industriali, sistemului de telecomunicaţii moderne etc. a însemnat totodată schimbări în domeniul cererii. Există bunuri cerute de către toţi oamenii – alimente, îmbrăcăminte, încălţăminte, locuinţă etc. Unele bunuri, ca, de exemplu, tutunul şi alcoolul, devin necesităţi numai la unii indivizi, atunci când se

formează obiceiul respectiv. Nevoile şi cererea global depind şi de mărimea şi structura populaţiei pe grupe de vârstă, grad de instruire şi cultură etc.

Veniturile exercită, de asemenea, o mare influenţă asupra cererii; mărimea veniturilor populaţiei, ale agenţilor economici atrage după sine creşterea capacităţii lor de cumpărare şi, deci, a cererii.

Relaţia dintre venit şi cheltuielile de consum

În cazul bunurilor normale, există o relaţie directă între evoluţia veniturilor şi dinamica cererii: când venitul creşte, se măreşte şi cererea, după cum, invers, scăderea venitului duce la micşorarea cererii.

La bunurile denumite inferioare (pâine, cartofi, orez etc.), între venituri şi cerere există o relaţie negativă: majorarea venitului este însoţită de o reducere a cererii, atenţia cumpărătorilor îndreptându-se spre bunuri mai elevate.

Relaţia dintre cheltuielile de consum şi venit a fost analizată, în secolul XIX-lea, pentru întâia oară, de către statisticianul german E. Engel şi poartă denumirea de „curba lui Engel". Cercetând bugetele de familie din mai multe ţări, acesta a desprins concluzia potrivit căreia importanţa relativă a diferitelor cheltuieli de consum în raport cu venitul se modifică în mod diferit. Astfel, s-a observat că, atunci când venitul creşte, ponderea cheltuielilor pentru alimente scade, ponderea cheltuielilor pentru îmbrăcăminte, încălţăminte şi locuinţă este relativ constantă, iar ponderea cheltuielilor pentru servicii (educaţie, cultură, petrecerea timpului liber, transport etc.) creşte. Pornind de la aceasta, se poate evalua elasticitatea consumului în raport cu venitul, după cum urmează: cheltuielile pentru achiziţionarea de produse agroalimentare cresc mai puţin decât proporţional faţă de creşterea venitului; cheltuielile pentru îmbrăcăminte, încălţăminte, locuinţă cresc, în general, proporţional cu creşterea venitului; cheltuielile pentru servicii cresc mai mult decât proporţional faţă de creşterea venitului. Asemenea tendinţe, în mare parte, se verifică în societatea contemporană.

Relaţia dintre cerere şi preţ. Curba cererii

Preţul constituie un factor care exercită o mare influenţă asupra cererii de bunuri şi servicii. Cererea se află în raport invers proporţional faţă de preţ: când preţul creşte, cererea scade, deoarece la un venit dat posibilitatea de cumpărare se micşorează; când preţul scade, cererea creşte. Astfel, cererea este o funcţie descrescătoare faţă de preţ.

Legea cererii exprimă relaţia dintre cerere şi preţ, în cadrul căreia cererea evoluează în sens invers faţă de preţ.

Curba cererii arată cum evoluează cererea unui bun când preţul acestuia se modifică. Spre ilustrare, exemplul din tabelul 1.

Cazuri	Preţul unitar (în mii lei)	Cantitatea cerută (în kg.)
A	10	18
B	8	20
C	6	24
D	4	30
E	2	40

Tabelul 1. **Evoluţia preţului şi a cererii la bunul „x”**

Pe baza datelor din tabelul 1, în continuare, se prezintă **curba cererii** (fig. 1).

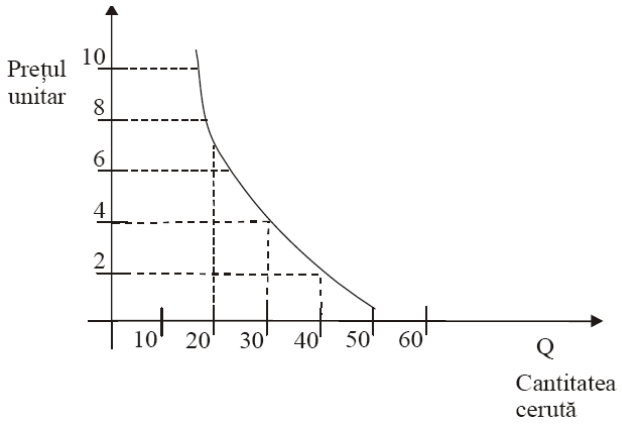


Fig.1 Curba cererii

Se observă raportul invers proporţional dintre cerere şi preţ, faptul că cererea este o funcţie descrescătoare faţă de preţ. Curba cererii leagă cantităţile cumpărate de către consumatori şi preţul practicat de către vânzători. Curba cererii nu este întotdeauna o linie dreaptă; panta acesteia este variabilă după natura bunurilor, depinzând de sensibilitatea mai mare sau mai mică a consumului la variaţiile preţului.

Elasticitatea cererii

Cererea de mărfuri nu este o mărime fixă. Elasticitatea cererii înseamnă sensibilitatea acesteia faţă de variaţia preţului sau a venitului. Intensitatea modificării cererii se măsoară prin coeficientul de elasticitate a cererii în funcţie de preţ sau de venit. *Coeficientul de elasticitate a cererii în raport de preţ*, în principiu, este negativ, deoarece atunci când preţul se măreşte, cererea se diminuează, iar raportul dintre două semne diferite dă semnul negativ. Coeficientul de elasticitate se calculează prin următoarele formule:

$$a)\ Ecp = -\frac{C_1 - C_0}{C_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = -\frac{\Delta C}{C_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

în care:

Ecp = coeficientul de elasticitate a cererii funcție de preț;
C_1 = cererea din perioada curentă;
C_0 = cererea din perioada anterioară;
P_1 = prețul din perioada curentă;
P_0 = prețul din perioada anterioară;
ΔC = variația (modificarea) cererii pentru un produs;
ΔP = variația (modificarea) prețului acelui produs.
Ecp se mai poate determina şi prin relația:

$$b)\ Ecp = -\frac{\%\Delta C}{\%\Delta P}$$

în care:

$\%\Delta C$ = variația în procente a cererii;
$\%\Delta P$ = variația în procente a prețului.

Tipuri de cerere

În funcţie de elasticitatea cererii faţă de preţ, se disting mai multe tipuri de cerere, după cum urmează:

a) *cerere inelastică*, atunci când variaţia cererii este mai mică decât variaţia preţului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} \langle \frac{\Delta P}{P_0} \text{ iar Ecp} \langle 1;$$

b) *cerere perfect inelastică*, total insensibilă la variantele de preţ, atunci când

$$\frac{\Delta C}{C_0} = 0 \text{ şi, deci, Ecp} = 0$$

c) *cerere elastică*, atunci când variaţia cererii este mai accentuată decât variaţia preţului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} \rangle \frac{\Delta P}{P_0}, \text{când, deci, Ecp} \rangle 1$$

d) *cerere perfect elastică*, atunci când, la un nivel al preţului dat, cererea creşte continuu; Ecp→∞; în acest caz:

$$\frac{\Delta P}{P_0} = 0 \text{ (zero)}$$

e) *cerere cu elasticitate unitară*, când variaţia cererii este egală cu variaţia preţului:

$$\frac{\Delta C}{C_0} = \frac{\Delta P}{P_0} \text{ când Ecp} = 1$$

În general, bunurile de primă necesitate pentru viaţa oamenilor au o cerere inelastică. De asemenea, în general, cererea este inelastică pentru produsele care n-au înlocuitori, care sunt nesubstitutibile. Variaţiile de preţ sunt însoţite şi de alte fenomene privind evoluţia cererii la diferite bunuri, care vor fi abordate în continuare.

Oferta. Legea ofertei. Elasticitatea ofertei

Definire

Oferta reprezintă cantitatea de bunuri şi servicii destinate vânzării, pe piaţă, la un moment dat. Ea poate fi: a) **individuală**, adică oferta dintr-un produs sau serviciu din partea unui producător sau unei unităţi economice; b) **totală,** adică întreaga cantitate a unui produs sau serviciu pe care producătorii o oferă spre vânzare; c) **agregată** (globală), adică toate bunurile şi serviciile, din ţara respectivă, destinate pieţei, în toată diversitatea şi cantitatea lor, exprimate în bani.

Oferta are caracter dinamic, deoarece, o dată cu dezvoltarea producţiei, a economiei de piaţă, în ansamblu, se realizează creşteri cantitative, diversificare şi înnoiri structurale, ca şi performanţe calitative ale bunurilor care o compun.

Este deosebit de importantă, aici, următoarea **relaţie**: *inovație – structura producției – structura cererii – structura pieței.* Aceasta în sensul că înnoirile tehnologice duc la înnoiri în structura producţiei, în structura cererii de bunuri şi servicii şi la diversificare în structura pieţei, prin apariţia unor noi pieţe corespunzătoare noilor bunuri.

Factori

Oferta de mărfuri, în dinamica ei, depinde de mai mulţi factori, şi anume: a) **evoluţia cererii de bunuri şi servicii**, care impune adaptări corespunzătoare ofertei, determinând impulsuri producţiei; deosebit de importantă este, aici, înnoirea în structura cererii şi în structura pieţei prin apariţia unor noi pieţe; b) **disponibilitatea factorilor de producţie** sau raritatea acestora, **randamentul economic**; c) **costul de producţie** (de fapt, costul marginal); scăderea lui stimulează extinderea ofertei de bunuri şi servicii, după cum creşterea costului descurajează mărirea ofertei; d) **preţul de vânzare al mărfii**; e) **posibilitatea de stocare a bunurilor** şi **costul stocării** etc.

Relaţia dintre ofertă şi cerere

Oferta este o funcţie crescătoare faţă de preţ; ea se află, deci, în raport direct proporţional faţă de preţ, în sensul că se măreşte când preţurile cresc şi se micşorează când preţurile scad. Agenţii economici sunt interesaţi să ofere, pe piaţă, mai multe mărfuri când preţurile cresc, şi invers. **Legea ofertei exprimă relaţia dintre ofertă şi preţ, în cadrul căreia oferta evoluează în acelaşi sens cu preţul, ceilalţi factori fiind constanţi.**

Curba ofertei exprimă relaţia ce există între preţurile pieţei şi cantităţile de bunuri pe care producătorii le oferă pe piaţă, spre vânzare. Aceasta, spre deosebire de curba cererii, care oglindeşte relaţia dintre preţuri şi cantităţile pe care consumatorii doresc să le cumpere. Curba ofertei este crescătoare, în concordanţă cu legea descrisă mai sus (fig. 2):

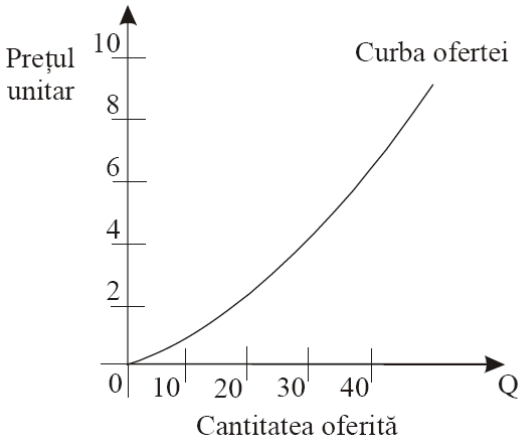


Fig.2 Curba ofertei

În practica economică există cazuri anormale, denumite **paradoxul ofertei**, ca excepţie de la legea ofertei, în care creşterea cantităţilor oferite spre vânzare are loc şi

atunci când preţurile scad (de exemplu, la produse perisabile – legume, fructe, sau situaţia în care unii producători agricoli sunt nevoiţi să-şi vândă produsele chiar şi la preţuri în scădere, spre a-şi plăti impozite sau pentru a rambursa credite etc.).

Elasticitatea ofertei în raport cu preţul

Aceasta înseamnă **reacţia ofertei la modificările de preţuri**. Ea se măsoară prin **coeficientul de elasticitate a ofertei** (Eop), care se calculează prin raportarea modificării cantităţilor oferite (ΔQ) la modificarea preţului de vânzare (ΔP). Modalităţi de calcul:

a) $$Eop = \frac{Q_1 - Q_0}{Q_0} : \frac{P_1 - P_0}{P_0} = \frac{\Delta Q}{Q_0} : \frac{\Delta P}{P_0}$$

b) $$Eop = \frac{\%\Delta Q}{\%\Delta P}$$

În funcţie de modul în care oferta reacţionează la modificările de preţuri, se disting mai multe **feluri de ofertă:**

a) *Oferta elastică*, ce se manifestă atunci când variaţia ofertei este mai mare decât variaţia preţului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} \rangle \frac{\Delta P}{P_0}$$

În acest caz, Eop >1

b) *Oferta cu elasticitatea unitară*, care are loc atunci când variaţia ofertei este egală cu variaţia preţului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} = \frac{\Delta P}{P_0}$$

În acest caz, Eop =1

c) *Oferta perfect elastică* (numai teoretic) presupune ca, la un nivel dat al preţului, cantitatea oferită să crească continuu, tinzând spre infinit. În acest caz, variaţia preţului este zero:

$$\frac{\Delta P}{P_0} = 0(zero), \text{iar } Eop \to \infty$$

d) *Oferta inelastică* se caracterizează prin aceea că modificarea ofertei este mai mică decât modificarea preţului:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} \langle \frac{\Delta P}{P_0}$$

În acest caz, Eop <1

e) *Oferta perfect inelastică* sau perfect rigidă reflect situaţia în care, la orice variaţie a preţului, oferta nu se modifică:

$$\frac{\Delta Q}{Q_0} = 0 \text{ (zero)}$$

Echilibrul pieţei

În sens general, **echilibrul pieţei** reflectă situaţia în care cantităţile oferite şi cele cerute sunt egale, la **preţul pieţei**, când vânzătorii şi cumpărătorii sunt satisfăcuţi; când cumpărătorii obţin bunurile dorite, iar ofertanţii îşi vând mărfurile. Se poate spune că piaţa este în echilibru la preţul care permite egalitatea cantităţii cerute de consumatori cu cea oferită de producători. Atunci când se ia în calcul o singură piaţă a unui produs, avem de-a face cu un *echilibru parțial*. Cât priveşte **echilibrul general** al pieţei, el presupune luarea în considerare a tuturor pieţelor, ţinând seama de interdependenţa lor. Legat de aceasta, problema formării preţurilor este condiţionată nu numai de echilibrul parţial al unei singure pieţe, ci pune în cauză pieţe interdependente.

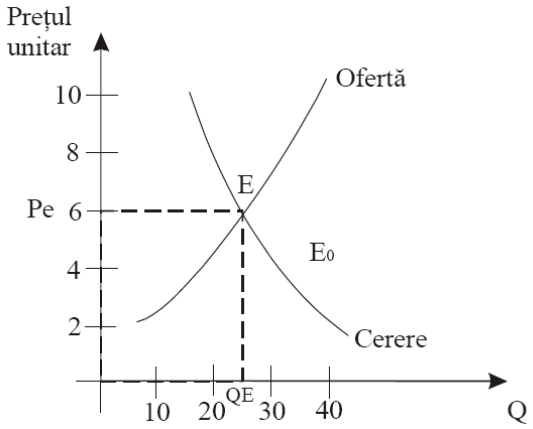


Fig.3. Dinamica cererii şi ofertei

Intersecţia celor două curbe indică punctul de echilibru (E) în care cererea este egală cu oferta, se formează şi preţul de echilibru (Pe) (la care cantitatea oferită şi cantitatea cerută sunt egale) şi cantitatea de echilibru (QE).

Exerciţii – teste grilă

1. Care din următoarele situaţii determină o sporire a cantităţii oferite dintr-o marfă:

a) reducerea numărului firmelor ce produc marfa respectivă;

b) creşterea concurenţei;

c) creşterea preţului unitar;

d) diminuarea cheltuielilor de transport.

2. În cazul unei pieţe cu cerere elastică, modificarea preţului determină o modificare procentuală a cererii:

a) egală;

b) mai mare;

c) mai mică;

d) în acelaşi sens.

3. Când cererea este elastică, preţul şi venitul vânzătorului se modifică:

a) în acelaşi sens;

b) în sens contrar;

c) în acelaşi sens, dar cu intensităţi diferite;

d) în sens contrar, dar cu intensităţi diferite.

4. În economia de piaţă cererea şi oferta determină:

a) plăcerea de a cumpăra;

b) satisfacerea optimă a nevoilor tuturor;

c) plăcerea de a vinde;

d) stabilirea priorităţilor economice.

5. Dacă preţul pieţei este mai mare decât preţul de echilibru, piaţa bunului respectiv se caracterizează prin:

a) echilibrul cererii cu oferta;

b) deficit de cerere;

c) deficit de ofertă;

d) exces de ofertă.

6. Dacă pe piaţa unui bun cererea creşte, iar celelalte condiţii rămân nemodificate, creşterea ofertei este dependentă în mod direct de:

a) nivelul costului mediu şi marginal;

b) domeniul de activitate al firmei;

c) politica economică;

d) mărimea întreprinderii.

Exerciţii – Probleme

1. În cazul în care coeficientul elasticităţii cererii în raport de preţ este egal cu 1, determinaţi cu cât ar fi necesar să se modifice preţul (%) pentru o creştere a cererii cu 20% .

2. În situaţia în care preţul unui bun creşte de la 125 u.m. la 375 u.m., iar oferta sporeşte de la 250 de bucăţi la 500 de bucăţi, să se determine valoarea coeficientului elasticităţii ofertei.

3. Când preţul unui bun scade cu 10%, iar cererea creşte cu 25%, să se calculeze coeficientul de elasticitate a cererii.

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspuns corect ***(b,c,d)*** - deoarece o sporire a cantităţii oferite dintr-o marfă este determinată de creşterea concurenţei, creşterea preţului unitar şi diminuarea cheltuielilor de transport.

2. Răspuns corect ***(b)*** – deoarece întro piaţă cu cerere elastică, modificarea preţului determină o modificare procentuală mai mare a cererii.

3. Răspuns corect ***(b,d)*** – pentru că în cazul cererii elastice, preţul şi venitul vânzătorului se modifică în sens contrar, dar cu intensităţi diferite.

4. Răspuns corect ***(b)*** – deoarece în economia de piaţă cererea şi oferta determină satisfacerea optimă a nevoilor tuturor agenţilor economici.

5. Răspuns corect ***(d)*** – deoarece în cazul în care preţul pieţei este mai mare decât preţul de echilibru, piaţa bunului respectiv se caracterizează prin exces de ofertă

6. Răspuns corect ***(a)*** – deoarece în cazul în care pe piaţa unui bun cererea creşte, iar celelalte condiţii rămân nemodificate, creşterea ofertei este dependentă în mod direct de nivelul costului mediu şi marginal.

Rezolvări – Probleme

1. $Ec/p = - (\%\Delta C/ \%\Delta P)$

$Ec/p = 1$

$\%\Delta C = + 20\%$

$1 = - (20\% / \%\Delta P)$

$\%\Delta P = - 20\%$

preţurile au scăzut cu 20%.

2. $Eo/p = (\Delta Q / Q0) / (\Delta P / P0)$

$Eo/p = [(500 – 250) / 250] * [125 / (375 – 125)] = (250/250) * (125 / 250)$

$Eo/p = 0,5$

3. $Ec/p = - \%\Delta C / \%\Delta P$

$Ec/p = - 25\% / - 10\% = 2,5$

Piaţa, concurenţa şi preţul

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească noţiunile de piaţă, preţ, concurenţă
- enumere şi descrie tipurile de piaţă
- enumere funcţiile preţului
- analizeze factorii care determină formarea preţului

Piaţa şi rolul ei. Tipuri de piaţă

Definirea pieţei

În limbaj curent, piaţa se identifică cu locul public, acoperit sau sub cerul liber, unde se vând şi se cumpără mărfuri. În sens ştiinţific, **piaţa exprimă relaţii economice dintre oameni, dintre agenţii economici, ce se desfăşoară într-un anumit spaţiu, în cadrul cărora se confruntă cererea cu oferta de mărfuri, se formează preţurile, au loc negocieri şi acte de vânzare-cumpărare, în condiţii de concurenţă.**

Piaţa presupune un loc concret, spaţiu (fizic), adică magazine, hale, bursă etc., dar nu se limitează la acesta; ea exprimă relaţii între agenţi economici – vânzători, ca purtători ai ofertei, şi cumpărători, ca purtători ai cererii, în cadrul cărora unii oferă, iar ceilalţi cumpără, cheltuindu-şi veniturile. Fluxurile la piaţă sunt mijlocite de bani. Regulatorul pieţei este concurenţa, astfel încât fiecare îşi urmăreşte propriul interes, satisfacerea cât mai avantajoasă a trebuinţelor de producţie sau de consum personal, obţinerea de câştig; totodată, însă, participanţii la relaţiile de piaţă se află în legături de interdependenţă, de care depinde însăşi funcţionalitatea pieţei.

Cunoaşterea pieţei presupune luarea în considerare a componentelor ei fundamentale, şi anume: cererea, oferta, preţul, concurenţa; dimensiunile şi dinamica acestora, ca şi interrelaţiile dintre ele se reflect în dimensiunile, complexitatea şi evoluţia sistemului relaţiilor de piaţă.

Rolul pieţei

Piaţa îndeplineşte un rol deosebit de important în mecanismul de funcţionare şi dezvoltare a economiei moderne. Piaţa asigură contactul permanent dintre vânzători şi cumpărători, dintre ceea ce se oferă şi ceea ce se cere, la un moment dat, punând în relief concordanţa sau nonconcordanţa dintre ofertă şi cerere, dintre producţia şi consumul de bunuri materiale şi servicii.

Piaţa reglează activitatea economică: astfel, prin informaţiile pe care le dă privind volumul, structura şi nivelul calitativ al cererii, piaţa determină orientarea agenţilor economici, stă la baza deciziilor acestora privind investiţiile de capital, cantitatea şi structura producţiei, schimbului şi consumului. În acest fel, piaţa orientează alocarea şi folosirea eficientă a resurselor umane, materiale şi financiare.

Bazele economiei
Piaţa, concurenţa şi preţul

În accepţiune clasică, piaţa reprezintă „mâna invizibilă” prin care activitatea economică se adaptează la dinamica nevoilor. Prin intermediul pârghiilor economice, cum sunt: preţul, profitul, salariul, dobânda etc., piaţa furnizează informaţii agenţilor economici asupra raportului dintre cerere şi ofertă; tendinţa de creştere a preţurilor şi a ratei profitului, de exemplu, constituie un semnal al pieţei, prin care se stimulează mărirea ofertei de un fel sau altul şi punerea ei de acord cu cererea. Piaţa îndeplineşte un mare rol în realizarea, în dinamică, a echilibrului dintre ofertă (producţie) şi cerere (consum), având loc, ceea ce preconizau economiştii clasici, transformarea intereselor proprii ale indivizilor în cea mai bună opţiune pentru societate privind folosirea resurselor existente la un moment dat. De altfel, termenul „economie de piaţă” indică sistemul economic în care preţurile şi cantităţile produse depind de confruntarea ofertei cu cererea.

O condiţie esenţială de care depinde îndeplinirea de către piaţă a rolului său o constituie **autonomia de decizie a agenţilor economici**, libertatea lor economică. Este vorba de faptul că adaptarea rapidă a producţiei la cererea de bunuri materiale şi servicii, ţinând seama de ceea ce piaţa semnalează în mod curent, necesită iniţiativă, o mare mobilitate şi, deci, posibilităţi de mişcare autonomă, directă, a firmelor fără îngrădiri birocratice din partea statului. Numai astfel se poate acţiona prompt şi eficient la cerinţele pieţei.

Caracterizarea relaţiilor de piaţă modernă nu poate face abstracţie totuşi de intervenţia statului în economie, adică de acţiunile acestuia menite să corecteze imperfecţiunile pieţei, să contribuie la funcţionarea eficientă a mecanismului pieţei, prin politica bugetară şi fiscală, socială, de investiţii, monetară şi de credit etc. În prezent, piaţa nu mai este în întregime liberă; există *o economie mixtă*, în care funcţionarea acesteia are la bază piaţa, cu rol determinant, precum şi intervenţia statului în forme şi proporţii diferite.

Tipuri de piaţă

Din punct de vedere **al obiectului tranzacţiei economice**, de vânzare-cumpărare, se disting: a) *piața bunurilor de consum final*, adică relaţiile de vânzare-cumpărare de obiecte şi servicii de consum personal; b) *piața factorilor de producție*, formată, la rândul ei, din: piaţa resurselor naturale; piaţa muncii; piaţa capitalului; c) *piața monetară*; d) *piața financiară, inclusiv bursa*.

Din punct de vedere **al extinderii teritoriale**, există: a) *piața locală*; b) *piața regională*; c) *piața națională*; d) *piața mondială*.

Din punct de vedere **al desfăşurării concurenţei**, există: a) *piața cu concurență perfectă sau pură*; b) *piața cu concurență imperfectă*, formată, la rândul ei, din: piaţa cu concurenţă monopolistică; piaţa cu concurenţă de tip oligopol; piaţa de tip monopol; piaţa de tip monopson sau oligopson etc.

Diferitele tipuri de piaţă formează un tot organic, **un sistem de piaţă**, în sensul că ele se influenţează reciproc; schimbările care au loc în cadrul uneia se reflectă, direct sau indirect, în evoluţia altora sau în ansamblul relaţiilor de piaţă. Spre exemplu, piaţa muncii este în dependenţă de piaţa capitalului; extinderea investiţiilor de capital favorizează creşterea ocupării forţei de muncă şi reducerea şomajului, după cum, dimpotrivă, blocarea investiţiilor, din cauza incertitudinii în afaceri economice, afectează negativ piaţa muncii.

Sau, piaţa bunurilor de consum, prin preţurile acestora, determină comportamentul lucrătorilor şi al celor care fac economii, pe pieţele respective.

Echilibrul economic parţial, în cadrul fiecărei pieţe, condiţionează echilibrul economic general. Problema formării preţurilor este condiţionată nu numai „de echilibrul parţial al unei singure pieţe, ci el pune deopotrivă în cauză pieţe interdependente".

Concurenţa

Concept

Concurenţa reprezintă o confruntare deschisă între agenţii economici pentru realizarea unei poziţii cât mai avantajoase pe piaţă, corespunzătoare intereselor proprii. Presupunând iniţiativă şi competiţie, ea este legată indisolubil de caracterul limitat al resurselor şi de natura umană, de înclinaţia omului către înavuţire şi putere, de dorinţa subiecţilor economici de a dispune de avantaje economice, de a învinge adversarul.

Concurenţa include raporturi între vânzători şi cumpărători şi raporturi în interiorul fiecărui grup. Toţi agenţii economici participanţi la schimb pe o piaţă anume, autohtoni şi străini, sunt angajaţi în lupta de concurenţă. Intensitatea concurenţei depinde în orice moment de apropierea ori depărtarea dintre cerere şi ofertă (excludem, aici, situaţiile special de monopol şi monopson).

Când cantitatea de bunuri de un fel anume, cerută şi oferită, se află în echilibru, concurenţa are intensitate relativ joasă, relaţia dintre grupuri şi relaţiile din interiorul lor având loc pe fondul unei rivalităţi abia vizibile; în această ipoteză, fiecare participant la schimb poate să vândă sau să cumpere ceea ce doreşte la un preţ convenabil, iar pericolul înlăturării din „arenă" a unor întreprinzători este redus.

Dacă oferta depăşeşte sensibil cererea, raportul de forţe dintre vânzători şi cumpărători este în favoarea ultimilor, partea slabă a relaţiei constituind-o vânzătorii, care nu au la dispoziţie o piaţă suficientă. De aici, tendinţa fiecărui ofertant de a câştiga clientelă în defavoarea celorlalţi, prin reducerea preţului, rivalitatea dintre ei, spargerea unităţii lor de acţiune. În cazul opus, al cererii sensibil superioare ofertei, partea slabă e reprezentată de cumpărători. Apare rivalitatea deschisă între ei, unitatea lor se destramă, fiecare fiind „dispus" să plătească un preţ superior celui obişnuit, pentru a-şi apropria cantitatea de bunuri necesară.

Agenţii economici concurenţi pot proveni dintr-o singură ramură de producţie, care fabrică un anumit bun, sau din mai multe ramuri de producţie. În cazul secund, două aspecte necesită a fi amintite, şi anume:

a) *competiția dintre agenții care produc bunuri substituibile*, adică bunuri diferite care pot satisface una şi aceeaşi trebuinţă;

b) *competiția dintre agenții care produc bunuri răspunzând unor trebuințe diferite*. Ea se iveşte atunci când resursele productive ale societăţii sunt rău distribuite între ramuri, când în unele ramuri există surplus de bunuri, iar în altele, deficit de bunuri. Premisele obţinerii de profit fiind precare în primele ramuri, apare necesar un proces de migrare a

unei părţi din capitalul lor către celelalte ramuri, proces care modifică mediul concurenţial, în ambele ramuri.

Competiţia înfăţişată sub a) şi b) este denumită, adesea, **concurenţa intersectorială**.

Rolul concurenţei

Ca orice luptă, concurenţa se soldează cu învingători şi învinşi. Câştigătorii sunt, firesc, agenţii economici care produc bunuri la costuri joase, sau bunuri de calitate superioară. Capacitatea de a produce mai ieftin şi a vinde mai ieftin pentru a învinge rivalii **stimulează inovaţia**, obligă întreprinderile să realizeze noi produse, să folosească noi tehnici de fabricaţie, să ridice nivelul general de calificare a personalului, să organizeze mai bine producţia şi munca.

Aceste mijloace, utilizate la început de puţine unităţi, se extind treptat, graţie constrângerii materiale exercitate de preţul mai redus (ori calitatea superioară a bunului) asupra grupului rămas în urmă, care în situaţia stagnării riscă să piardă progresiv poziţii şi chiar să iasă din cursă. Concurenţa transformă, astfel, progresul într-o condiţie de existenţă, de a fi sau a nu fi.

Dată fiind inegalitatea dintre întreprinderi în ceea ce priveşte eficacitatea, concurenţa *realizează şi o selecţie a producătorilor*, eliminând pe cei slabi. Resursele se concentrează, de aceea, într-o măsură crescândă, la dispoziţia unităţilor capabile să le gospodărească şi să le utilizeze mai raţional.

Concurenţa tinde, totodată, *să aşeze în echilibru ramurile de producţie, cererea şi oferta*, să transmită de la producători la consumatori o parte din valoarea suplimentară creaţă prin sporirea productivităţii muncii. Fără această transmitere implicând reducerea preţurilor, nu ar putea să se vândă cantităţile crescânde de bunuri, iar producţia s-ar sufoca. Concurenţa asigură, totodată, consumatorilor, *libertatea de alegere* a bunurilor şi serviciilor *şi de satisfacere la un nivel superior a trebuinţelor*.

Concurenţa are şi unele consecinţe negative, ea atrage după sine şi efecte secundare, nedorite, concretizate în încercarea multor întreprinderi de a reduce costurile prin micşorarea salariilor şi a unor cheltuieli necesare protejării naturii, în crearea unor bunuri de calitate îndoielnică, ori de-a dreptul nocive etc. Crizele economice şi războaiele dintre ţări au şi ele tangenţă cu concurenţa. Aceasta nu a încetat nici în prezent să constituie o cauză a conflictelor militare între state.

Pentru ca efectele concurenţei să fie predominant benefice, se impun, între altele, eforturi susţinute din partea statelor, care să elimine atât „surplusul” de concurenţă, cât şi „insuficienţa” acesteia, să încadreze competiţia din interiorul ţărilor şi dintre ţări într-un optim relativ.

Statul promovează, în acest scop, trei categorii de măsuri:

a) **Măsuri de elaborare a regulilor jocului, a normelor de drept pe baza cărora se desfăşoară activitatea economică în genere şi concurenţa**; ele se revizuiesc periodic, în funcţie de modificările care au loc în viaţa economică, şi sunt dublate, în fiecare etapă, de sancţiuni materiale şi penale pentru agenţii economici ce le încalcă.

b) **Măsuri, tot de ordin juridic, îndreptate împotriva piedicilor în calea concurenţei, a abuzurilor monopolurilor**. Ele au apărut prima dată în SUA, în iulie 1890, şi s-au constituit treptat în dreptul antimonopolist. Mai târziu, reglementări antimonopoliste şi de limitare a fuziunilor de întreprinderi apar şi în alte ţări. În perioada postbelică, asemenea reglementări, menite să înlesnească circulaţia mărfurilor şi formarea liberă a preţurilor, au fost iniţiate pe scară largă de instituţiile Comunităţii Economice Europene şi de Organizaţia Naţiunilor Unite.

c) **Măsuri de limitare a excesului de concurenţă**, generat mai ales de întâlnirea, pe o piaţă anume, a agenţilor economici autohtoni şi străini. În anii postbelici, interesele naţionale ale ţărilor participante la Comunitatea Economică Europeană (astăzi, Uniunea Europeană) au obligat statele occidentale, în unele momente, să ia decizii care au înlesnit concentrarea, formarea de întreprinderi având dimensiuni crescânde, capabile să facă faţă concurenţei unităţilor americane gigant.

Limitarea concurenţei străine se realizează şi prin protecţionism, vizibil ori mascat, pentru o serie de mărfuri, prin taxe vamale ori restricţii de ordin netarifar, mai ales în etapele în care economiile naţionale se află în recesiune.

Preţul

Preţul departe de a fi fost tratat exhaustiv, a ocupat şi ocupă în continuare un loc central în ansamblul teoriei economice. Fără a intra în detalii vom prezenta foarte succint **o serie de explicaţii privind esenţa preţului:**

- Adam Smith a apreciat că preţul exprimă munca încorporată în fiecare din bunurile care se schimbă.

- Alţi autori au apreciat că preţul unui bun este determinat de scala raritătii (cu cât bunul este mai rar, considerând cererea constantă, cu atât preţul său creşte).

- Adepţii teoriei marginaliste afirmă că preţul este determinat de utilitatea bunului cel mai puţin dorit adică altfel spus de satisfacţia asigurată de un bun aflat la marginea plăcerii unui individ .

- J. M. Keynes afirmă că baza preţului este venitul disponibil. Sporirea gradului de ocupare determină mărimea venitului disponibil care la rândul său determină modificarea preţurilor.

- Conform teoriei marxiste preţul este forma sub care se prezintă valoarea de schimb care reprezintă raportul cantitativ în care se schimbă două bunuri. Această valoare este determinată de timpul de muncă socialmente necesar.

- Adepţii şcolii neoclasice susţin că valoarea bunurilor economice este dată atât de preţul, costul lor integral (full-cost), cât şi de utilitatea pe care le-o conferă cumpărătorul.

Preţul exprimă cantitatea de monedă care se obţine pe piaţă pentru un bun economic.

Preţurile îndeplinesc următoarele **funcţii**:

Bazele economiei
Piaţa, concurenţa şi preţul

1. Funcția de stimulare a intereselor agenților economici producători în direcţia creării de bunuri necesare oamenilor, acestea din urmă orientând agenţii economici spre acele activităţi care prin preţ (considerând costurile date), determină profituri mari.

2. Funcția de transmitere a informației privind evoluția cerințelor pieței. Preţurile "constituie reţeaua de informaţii a sistemului economic. Ele semnalează firmelor producătoare schimbările ce intervin în dezideratele consumatorilor". Pe de altă parte ele "îl informează pe consumator despre schimbările intervenite în cheltuielile de producţie şi prin aceasta despre noile oportunităţi care îi stau la dispoziţii" (J. M. Galbraith).

3. Funcția de recuperare a costurilor şi de recompensare a întreprinzătorilor. În condiţiile concurenţei loiale cu cât preţul este mai mare în raport cu costurile, întreprinzătorii maximizează satisfacţia (obţinerea unui profit cât mai mare).

4. Funcția de măsurare a puterii de cumpărare a veniturilor nominale. Reamintim faptul că bunurile şi serviciile ce pot fi procurate de populaţie depind atât de veniturile nominale cât şi de preţurile acestora.

5. Funcția de redistribuire a veniturilor. Redistribuirea veniturilor populaţiei dinspre firmele care practică preţuri mari spre cele care practică preţuri inferioare celor dintâi.

Formarea preţului este determinată de două categorii de factori: interni şi exogeni pieţei.

1. **Factori interni** grupaţi în următorul tabel:

Dinspre cererea consumatorilor	**Dinspre oferta producătorului**	**Pe ansamblul economiei**
- utilitatea atribuită bunurilor de către cumpărător; - capacitatea de plată a populaţiei consumatoare; - nevoile consumatorilor; - structura cererii formate pe baza unor comportamente sociale;	- nivelul costurilor medii (unitare); - managementul întreprinzătorului; - capacitatea acestuia de a maximiza profitul; - preţul bunurilor respective pe alte pieţe;	- presiunea cererii şi ofertei; - gradul de liberalizare al pieţei; - factorii monetari (cererea şi oferta de bani).

2. **Factori exogeni pieţei** cum sunt :

- intervenţia indirectă a guvernelor în sensul stimulării sau reducerii ofertei şi cererii;

- politicile guvernamentale adoptate pentru menţinerea unor echilibre economice (pe piaţa muncii, piaţa agricolă etc) ;

- comportamentul unor mari organizaţii cu tentă monopolistă.

Pe baza acţiunii emergente a factorilor arătaţi, a influenţei unora în detrimentul altora, s-au conturat următoarele tipuri de preţuri:

1. Prețurile libere sunt cele care se formează în condiţiile concurenţei deschise în care agenţii economici existenţi pe acea piaţă nu pot influenţa sau decide unilateral nivelul şi dinamica preţului ;

2. Prețurile administrate sunt acele preţuri care se formează şi se modifică sub influenţa firmelor cu o poziţie cheie sau a statului ;

3. Prețurile mixte sunt acele preţuri care se formează pe baza tuturor factorilor interni şi externi

Exerciţii – Teste grilă

1. În cadrul economiei de piaţă, concurenţa realizează o selecţie a producătorilor eliminând:

a) întreprinderile mici şi mijlocii;

b) societăţile care apelează la credite;

c) firmele care înregistrează pierderi;

d) firmele producătoare a unui singur tip de produs.

2. Manifestarea concurenţei în condiţii normale nu este posibilă atunci când:

a) există libertate a agenţilor economici;

b) preţurile se formează liber;

c) economia este condusă în mod centralizat;

d) sunt respectate normele comerciale în vigoare.

3. Preţul reprezintă:

a) expresia bănească a valorii unei mărfi;

b) expresia valorică a cheltuielilor de producţie;

c) expresia bănească a utilităţii unui bun;

d) expresia valorică a profitului unitar.

4. Preţul îndeplineşte funcţia:

a) de stimulare a economisirii;

b) de informare;

c) de diminuare a risipei;

d) de indicator al nivelului de trai.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Influenţa pieţei unui produs asupra intervenţiei statului, în sensul restricţionării importului la categoria respectivă de produse”.

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspunsul corect (c) – deoarece unul din rolul concurenţei în economia de piaţă este să elimine firmele care înregistrează pierderi
2. Răspunsul corect (c) – deoarece în economia centralizată prin însăşi modul ei de existenţă, nu se poate manifesta concurenţa în condiţii normale.
3. Răspunsul corect (a) – deoarece este definiţia preţului
4. Răspunsul corect (b) – deoarece una din funcţiile îndeplinite de preţ este de informare a agenţilor economici asupra produselor existente pe piaţă şi anume la ce preţ pot fi ele tranzacţionate

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce înseamnă şi cine poate face restricţionarea importului la o categorie de produse
- cum se răsfrânge această restricţionare la import asupra celorlalţi agenţi economici din piaţă
- avantajele şi dezavantajele intervenţiei statului prin restricţionarea importului

Eşecul pieţelor

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească eşecul pieţelor
- enumere cauzele eşecului pieţelor
- definească bunurile publice şi externalităţile
- definească internalizarea
- analizeze modul de abordare a externalităţilor pozitive şi negative

Cauze ale eşecului pieţelor

Analiza conceptului „eşecul pieţelor" presupune trecerea de la abordarea prioritar pozitivă a fenomenelor microeconomice şi a mecanismului pieţei la abordarea prioritar normativă a fenomenelor şi proceselor ce se manifestă la nivel microeconomic.

Principala problemă cu care se confruntă piaţa concurenţială este imposibilitatea alocării eficiente a resurselor, întrucât „mâna invizibilă" nu poate asigura concomitent o alocare raţională şi o valorificare maximă a acestora.

Eşecul pieţelor înseamnă imperfecţiuni ale pieţelor, concretizate în situaţiile de valorificare incompletă a resurselor existente, în eficienţă redusă şi dezechilibre. Din această cauză este necesară intervenţia autorităţii publice care să corecteze situaţiile de eşec şi să favorizeze funcţionarea eficientă a mecanismelor pieţei. Întrucât piaţa poate fi privită şi ca o instituţie în care se schimbă bunuri, respectiv obiectul proprietăţii, precum şi dreptul de control privind utilizarea acestor bunuri, rezultă că, de regulă, situaţiile de eşec al pieţelor sunt determinate atât de factori care ţin de drepturile de proprietate, cât şi de condiţiile de control şi de costurile de tranzacţionare.

Cauzele eşecului pieţelor

Principalele cauze ale eşecului pieţelor pot fi grupate astfel:

a) dificultatea individualizării dreptului de proprietate;

b) existenţa unor costuri tranzacţionale semnificative;

c) eşecul unor negocieri de schimb reciproc avantajos.

Dificultatea individualizării dreptului de proprietate este legată, în principal, de consecinţele excluziunii imperfecte şi de limitele obiective şi subiective ce pot să apară în legătură cu transferul bunurilor sau al controlului asupra acestora.

Excluziunea imperfectă se manifestă, mai ales, atunci când dreptul de proprietate asupra unui bun economic nu aparţine unui singur subiect economic, ci este deţinut de către un grup de personae fizice sau chiar juridice. Spre exemplu, un drum public care aparţine unei colectivităţi, fiind destinat spre utilizare tuturor deţinătorilor de vehicule, este greu să fie trecut sub controlul exclusiv al unui singur subiect economic, întrucât acesta

trebuie să obţină acordul fiecărui membru al grupului de utilizatori potenţiali. Dificultatea încheierii acestor acorduri explică problemele ce pot apare, în practică, în legătură cu individualizarea drepturilor de control asupra utilizării oricărui bun deţinut de colectivităţi mai mari sau mai mici. Un alt aspect al excluziunii imperfecte constă în dificultatea garantării apărării drepturilor atribuite legal, fapt ce frânează luarea unor măsuri pentru înlăturarea şi sancţionarea celor ce caută şi reuşesc să utilizeze ilegal un anume bun ce nu le aparţine, acţiune prin care se perturb manifestarea deplină şi liberă a drepturilor obţinute pe cale legală.

Ansamblul măsurilor pentru prevenirea, identificarea şi sancţionarea faptelor de utilizare ilegală de către alte persoane a unui bun necesită efectuarea unor cheltuieli care sunt denumite **costuri de excluziune**. Nivelul şi dinamica acestor costuri depind, în principal, de gradul de dificultate al obţinerii unei excluziuni perfecte. Aceasta presupune că nivelul costurilor de excluziune este cu atât mai ridicat, cu cât dificultatea excluziunii este mai semnificativă şi mai greu de depăşit.

Gradul redus de transferabilitate al unor bunuri se concretizează în faptul că limitarea drepturilor legale de vânzare a acestora îi împiedică pe proprietari să încheie contractele sau tranzacţiile cele mai avantajoase, în primul rând, prin aceea că îi obligă pe cumpărători să-şi asume anumite riscuri. Din această cauză, cumpărătorul este mai puţin atras şi este obligat să-şi ia anumite măsuri de siguranţă şi, ca atare, oferă mai puţin şi solicită garanţii şi facilităţi suplimentare din partea vânzătorului.

Cu cât gradul de transferabilitate este mai redus, cu atât tranzacţia efectuată necesită mai multe informaţii şi clause contractuale asiguratorii pentru cumpărător. Toate acestea sporesc costurile informaţionale şi tranzacţionale pe care trebuie să le suporte vânzătorul şi care reprezintă tot atâtea frâne importante în derularea rapidă a schimburilor şi în asigurarea unei alocări eficiente a resurselor prin intermediul pieţelor libere.

Aceste piedici, în manifestarea liberă şi deplină a dreptului de vânzare a unui bun aflat în proprietate, sunt mai evidente în cazul vânzării pământului, ca şi a altor bunuri la care se impune o limitare, sau un control al preţurilor. Asemenea îngrădiri se materializează în diminuarea gradului de transferabilitate a drepturilor de proprietate şi de utilizare a bunurilor respective.

Se poate conchide că atât excluziunea imperfectă, cât şi gradul redus de transferabilitate al unor bunuri şi al utilizării acestora nu permit o valorificare a oportunităţilor de schimb şi reprezintă situaţii tipice de eşec al pieţelor.

O altă cauză majoră ce conduce la eşecul pieţelor o reprezintă **costurile tranzacţionale semnificative**, aşa cum a rezultat şi din situaţiile prezentate anterior. În condiţiile economiei contemporane, un schimb avantajos necesită informaţii pertinente şi operative pe baza efectuării unor studii de piaţă complexe. Pentru a putea realize schimburile dorite, atât vânzătorul, cât şi cumpărătorul trebuie să efectueze importante cheltuieli pentru căutarea şi cunoaşterea partenerilor, pentru înţelegerea comportamentului şi performanţelor acestora, pentru testarea şi evidenţierea calităţii mărfurilor ce fac obiectul schimbului, ca şi pentru negocierea unor clauze contractuale cât

mai avantajoase etc. Toate aceste costuri şi eforturi sporesc semnificativ în condiţiile diversificării schimburilor şi accentuării competiţiei de piaţă.

Eşecul negocierii unor acorduri de schimb reciproc avantajos exprimă faptul că nu s-a ajuns la un acord convenabil ambilor parteneri. În orice tranzacţie, fiecare participant urmăreşte, prin condiţiile şi clauzele incluse în acord, să-şi atingă propriile obiective şi să obţină pentru sine cât mai multe avantaje; aceasta presupune şi unele concesii şi renunţări reciproce. Dacă în urma negocierilor nu se ajunge la o „înţelegere mutuală", eşecul are drept principală consecinţă frânarea sau blocarea derulării anumitor schimburi, generând pierderi de eficienţă, risipă de resurse şi degradări ale mecanismelor pieţei. Dintre cazurile mai frecvente de eşec al pieţelor amintim externalităţile, bunurile publice, bunurile de merit şi bunurile de nemerit, precum şi orice formă de monopol.

Externalităţi

Definire

Externalităţile reprezintă consecinţe sau efecte care afectează viaţa şi activitatea oamenilor, inclusiv mediul natural. Ele **se concretizează în costuri sau beneficii care, deşi se produc, nu sunt evidenţiate în cheltuielile şi rezultatele obţinute de către agenţii economici**. Efectele respective sunt suportate şi de alte persoane sau grupuri decât cele care le produc.

Externalităţile sunt generate de către acele activităţi care induc sau provoacă efecte răspândite asupra altor grupuri sau persoane decât cele care le produc sau le consumă.

Externalităţile apar în situaţiile în care preţurile pieţei nu reflect integral nici costurile, nici beneficiile asociate producţiei sau consumului. Astfel, externalităţile reprezintă acea parte a costurilor şi beneficiilor asociată unei terţe părţi, ce pot avea un caracter extern în raport cu partenerii de bază.

Principalele caracteristici ale externalităţilor sunt:

a) derivă din activitatea altor agenţi economici decât cei care le suportă costurile directe;

b) efectele, fiind induse, nu sunt înregistrate în mod direct pe pieţe şi, ca atare, nu influenţează echilibrul concurenţial.

De regulă, în cazul externalităţilor, producţia sau consumul unui bun de către un agent economic schimbă corelaţiile dintre costurile sau beneficiile private, pe de o parte, şi costurile sau beneficiile sociale, pe de altă parte. Externalităţile apar, în principal, datorită faptului că drepturile de proprietate asupra unor resurse sunt fie insuficient protejate, fie incomplet definite.

Dintre resursele vitale, aerul este o resursă fără proprietar. Din această cauză, poluarea este cazul cel mai evident de externalitate. Spre exemplu, agenţii economici pot utiliza gratuit aerul pentru că acesta nu are proprietar şi îl pot polua pentru că nu este sufficient protejat. Mai mult chiar, agenţii economici care utilizează aerul curat şi produc poluare nu compensează persoanele afectate de poluarea aerului. Astfel, în cazul unei

firme producătoare de oţel, costul afferent utilizării aerului curat rămâne extern producţiei de oţel, nefiind încorporat în preţul acestuia.

Pentru a înţelege mai bine conţinutul şi formele de manifestare ale externalităţilor sunt necesare prezentarea şi difuzarea a două perechi de concepte: a) cost social şi cost privat; b) beneficiu social şi beneficiu privat.

Costul social exprimă ansamblul cheltuielilor şi şanselor sacrificate, concretizate în costurile suportate de membrii comunităţii în urma organizării şi desfăşurării unei anumite activităţi.

Costul privat exprimă numai cheltuielile suportate direct de unităţile implicate în organizarea şi desfăşurarea acestei activităţi.

Beneficiul social include, în expresie valorică, toate utilităţile de care beneficiază membrii unei comunităţi ca urmare a organizării şi desfăşurării unei anumite activităţi economice.

Beneficiul privat include numai venitul obţinut direct de unităţile implicate în organizarea şi desfăşurarea activităţii.

Clasificare

În funcţie de efectele incluse, externalităţile pot fi: externalităţi pozitive (efecte benefice) şi externalităţi negative (efecte malefice). Această clasificare are un caracter relativ, întrucât o externalitate negativă dintr-un anumit punct de vedere poate fi pozitivă din alt punct de vedere. Spre exemplu, o firmă poate genera, prin poluare, efecte externe negative, dar prin dezvoltarea producţiei poluante, să sporească gradul de ocupare a mâinii de lucru. Din această cauză, includerea într-o categorie sau alta de externalităţi are loc în funcţie de caracterul preponderent al efectelor externe.

În cazul **externalităţilor pozitive**, beneficiile private sunt mai mici decât beneficiile sociale, acestea din urmă incluzând şi beneficiile externe ce revin unor terţe persoane. Acest tip de externalităţi se concretizează în niveluri de producţie şi de consum sub cele corespunzătoare alocării eficiente a resurselor. Pentru a reprezenta grafic corelaţia dintre diferitele tipuri de beneficii este necesar să precizăm ce se înţelege prin beneficiu marginal şi care este tendinţa de evoluţie a acestuia.

Prin **beneficiu marginal** se înţelege expresia valorică pe unităţi marginale a consumului; întrucât utilitatea marginală este descrescătoare, şi beneficiul marginal se înscrie pe o curbă descrescătoare similară curbei cererii.

Piaţa anvelopelor pentru automobile reprezintă un caz tipic de externalitate pozitivă, în sensul că, prin achiziţionarea unei cantităţi sporite de anvelope corespunzătoare calitativ, se reduce riscul accidentelor rutiere pentru terţe părţi. Siguranţa sporită a traficului rutier reprezintă un beneficiu extern.

Externalităţile negative se caracterizează prin aceea că nivelul costurilor private este mai redus decât al celor sociale, care includ şi costurile externe suportate de terţi. În această situaţie, nivelul producţiei şi cel al consumului sunt mai mari decât cele corespunzătoare alocării eficiente a resurselor.

Întrucât efectele malefice ale externalităţii negative sunt greu de suportat, soluţia radicală a rezolvării situaţiei este internalizarea acestora.

Internalizarea externalităţilor negative

Aceasta **constă în includerea costurilor externe în preţul pieţei**; ea presupune ca producătorii să fie constrânşi să ridice costul marginal privat la nivelul costului marginal social. Pentru aceasta este necesar să fie create instituţii şi pârghii adecvate, precum şi să se adopte reguli de conduită prin care producătorul efectelor negative să fie determinat să trateze costurile sociale ca şi cum ar fi costuri private. Dacă avem în vedere poluarea, este necesar ca în costurile de producţie să fie incluse obligatoriu şi costurile ecologice, neincluderea urmând să fie penalizată.

În practică, internalizarea externalităţilor negative nu este uşor de realizat datorită dificultăţilor ce apar în legătură cu măsurarea costurilor externe. Astfel, dacă există posibilitatea măsurării şi urmăririi directe a efectelor poluării, atunci corectarea externalităţii se poate face printr-un impozit sau o taxă asupra emisiunii de agenţi poluanţi şi, respectiv, prin acordarea de subvenţii celor care suportă efecte negative. În acest sens, un rol deosebit revine intervenţiei corectoare a guvernelor pe pieţele libere.

Aplicarea impozitelor şi a subvenţiilor presupune, potrivit lui A.C.Pigou, un set de măsuri, cum ar fi: a) aplicarea de taxe şi amenzi producătorilor de externalităţi negative; b) acordarea de subvenţii şi facilităţi agenţilor economici care produc externalităţi pozitive; c) stabilirea de impozite şi taxe care să aducă costurile private la nivelul celor sociale; d) punerea producătorului de externalitate negativă în postura de receptor al unui asemenea efect.

Externalităţile negative, la fel ca şi alte situaţii de eşec al pieţelor, pot reprezenta tot atâtea argumente pentru intervenţia guvernamentală în calitate de monitor şi corector al efectelor negative. Există, însă, şi situaţii în care intervenţia guvernamentală poate fi evitată şi ele se referă, în primul rând, la cazul în care numărul agenţilor economici ce determină sau sunt afectaţi de o anumită externalitate este relativ redus. Această situaţie a fost abordată de R.Coase, care oferă o soluţie pertinentă ce poate evita, în anumite situaţii, intervenţia guvernamentală. Soluţia lui Coase porneşte de la ipoteza că poate exista un număr redus de subiecţi afectaţi de externalitate şi că drepturile de proprietate sunt definite cu claritate. Pe această bază, R.Coase subliniază că internalizarea poate fi realizată prin tranzacţii directe între părţi şi încheierea unor tranzacţii a căror aplicare să fie riguros urmărită şi respectată.

Soluţia lui R.Coase are în vedere situaţia în care un crescător de vite şi un cultivator de cereale se află în postura de a negocia modul de compensare a pagubelor pe care vitele le aduc culturilor de cereale. Astfel, dacă în drepturile de proprietate se include şi protecţia împotriva pagubelor cauzate de vite, internalizarea se poate realize direct prin cuprinderea acestor pagube în costurile crescătorului de vite, iar negocierea, respectiv tranzacţia, se poate reduce doar la estimarea pagubor şi la modalitatea concretă de compensare a lor.

Chiar dacă ipotezele lui R.Coase restrâng mult sfera ei de aplicabilitate, o deosebită importanţă are faptul că soluţia propusă atrage atenţia asupra rolului respectării drepturilor

de proprietate în prevenirea şi depăşirea unor situaţii de eşec al pieţelor. Principala concluzie este aceea că – prin definirea clară şi riguroasă a drepturilor de proprietate, concomitent cu crearea unui mecanism instituţional de aplicare şi garantare a acestor drepturi şi de impunere a prevederilor contractuale rezultate din tranzacţii – unele probleme economice legate de internalizarea externalităţilor pot fi soluţionate şi fără implicarea autorităţii statale, prin încheierea şi respectarea unor înţelegeri mutuale.

Alte situaţii de eşec al pieţei

Bunuri publice

Natura specială a bunurilor publice constă în faptul că acestea sunt unice şi egale pentru utilizatori, în sensul că fiecare individ poate beneficia de ele. Aceste bunuri sunt destinate consumului colectiv: şosele, autostrăzi, iluminatul public, apărarea naţională, programele TV şi radio, apele râurilor, canalele de navigaţie etc.

Bunurile publice pure au două **trăsături fundamentale**: a) nonexcluziunea şi b) nonrivalitatea.

Nonexcluziunea este generată de indivizibilitatea cererii pentru bunurile publice şi presupune că nici o persoană nu poate fi eliminată sau exclusă din sfera consumatorilor potenţiali ai bunurilor publice. Aceasta înseamnă că un bun public este nonconcurent în comun, în sensul că nu este mai puţin disponibil pentru o persoană din cauză că aceasta nu ar fi dorit sau nu ar fi contribuit la crearea bunului respectiv.

Un exemplu privind nonexcluziunea îl constituie iluminatul străzilor. Astfel, dacă o stradă este iluminată, lămpile instalate luminează în egală măsură pentru orice trecător, indiferent de statut sau comportament. Important este ca străzile să fie iluminate şi să asigure confortul pentru toţi trecătorii. Nonexcluziunea exprimă posibilitatea ca oricine să beneficieze de un bun public fără ca prin aceasta să fie afectată capacitatea altcuiva de a face acelaşi lucru.

Nonrivalitatea înseamnă lipsa de rivalitate între utilizatori şi este generată de indivizibilitatea ofertei de bunuri publice; ea presupune că, după ce bunul a fost produs, pentru orice consumator adiţional, costul marginal este nul. Aceasta înseamnă că suplimentarea beneficiarilor bunului public nu afectează negativ volumul utilităţilor faţă de beneficiarii iniţiali. Cu alte cuvinte, accesul unei persoane fizice sau juridice la utilizarea unui bun public nu reduce disponibilitatea acestuia pentru alţi utilizatori.

Manifestarea nonrivalităţii poate fi ilustrată luând drept exemplu lărgirea sferei de cuprindere, respectiv, de transmisie, a posturilor publice de televiziune. Astfel, chiar dacă instalarea sau modernizarea unui releu de retransmisie a fost efectuată la cererea unei singure persoane influente, de efectele acestui bun public vor beneficia, fără discriminare, toate persoanele aflate în zona sa de cuprindere. Nonrivalitatea exprimă faptul că, în utilizarea bunurilor publice, suplimentarea beneficiarilor nu presupune diminuarea utilităţilor pentru

beneficiarii iniţiali.

În cazul bunurilor publice, indivizibilitatea reprezintă unul dintre elementele esenţiale pentru înţelegerea eşecului pieţelor. În aceste condiţii, nonexcluziunea şi nonrivalitatea sunt perfecte în măsura în care indivizibilitatea cererii şi, respectiv, cea a ofertei sunt, la rândul lor, perfecte. Prin comparaţie, la polul opus bunurilor publice pure se află bunurile private pure, cărora nu le sunt proprii în nici un fel cele două trăsături. În realitatea economică contemporană, între cele două extreme coexistă bunurile publice şi bunurile private ce se diferenţiază în raport cu preponderenţa caracteristicilor enunţate.

Utilizarea majorităţii bunurilor publice (drumuri, parcuri, şcoli, biblioteci etc.) conduce, în anumite momente sau situaţii, la o interferenţă a trăsăturilor celor două categorii de bunuri, ceea ce face ca trăsăturile de nonexcluziune şi nonrivalitate să-şi piardă relevanţa întro măsură mai mult sau mai puţin semnificativă. Astfel, pot să apară situaţii, îndeosebi în cazul activităţilor economice pentru care costurile parţiale sunt relativ ridicate, când indivizibilitatea, respectiv divizibilitatea, este parţială. Aceasta face ca nivelul costului parţial să devină nesemnificativ, întrucât costul marginal este doar unitar şi doar variabil. Aceste situaţii se manifestă cu preponderenţă în domenii ca: producţia de energie electrică şi gaze naturale, transportul în comun, telecomunicaţii etc., întrucât în aceste activităţi indivizibilitatea nu este suficientă pentru a determina dacă bunurile respective sunt sau nu bunuri publice, iar în unele ţări sunt create sau administrate de firme private. Diferenţierea dintre bunurile publice şi cele private are o importanţă deosebită şi pentru delimitarea sectorului public al economiei. Situaţiile ce pot să apară din perspectiva delimitării sectorului public se concretizează în: a) *sectorul public nonpiață*, ce cuprinde sfera administraţiei publice centrale şi locale; b) *sectorul public de piață*, ce reuneşte unităţile economice cu patrimoniul public.

Sistemul de piaţă liberă este ineficient în a oferi bunuri publice, pentru că decizia privind alocarea de resurse pentru obţinerea acestor bunuri se ia, de regulă, în afara mecanismelor pieţei. În aceste condiţii, pentru acele activităţi ale căror bunuri sunt destinate consumului colectiv, calculaţia preţului şi luarea deciziilor vor conduce economic spre corectarea, pe de o parte, a costurilor private cu costurile sociale, şi, pe de altă parte, a beneficiilor private cu beneficiile sociale.

O soluţie a acestei probleme a fost găsită în ţările dezvoltate economic, unde producerea unor bunuri publice se află în grija unor firme private, care le produc în baza unor contracte cu guvernul sau administraţiile locale care suportă preţul acestora.

Exerciţii – Teste grilă

1. Externalităţile pozitive se concretizează în:

a) produse destinate pieţei externe;

b) beneficii neincluse în preţurile pieţei;

c) activităţi desfăşurate în aer liber;

d) costuri neincluse în preţurile pieţei.

2. Care dintre afirmaţiile de mai jos este adevărată:

a) costurile sociale includ costurile private;

b) costurile sociale sunt incluse în costurile private;

c) între costurile sociale şi cele private nu există nici o legătură;

d) costurile sociale = costurile private - costurile externe.

3. Nu constituie cauză a eşecului pieţelor:

a) existenţa unor costuri tranzacţionale semnificative;

b) intervenţia statului în economie;

c) eşecul unor negocieri de schimb reciproc avantajos;

d) dificultatea individualizării drepturilor de proprietate.

4. Internalizarea externalităţilor negative se realizează atunci când:

a) venitul marginal = costul marginal;

b) costul social = 0;

c) costul marginal privat = costul marginal social;

d) productivitatea = maximă.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema " Bunuri publice şi bunuri private".

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspunsul corect (b) – deoarece definiţia externalităţilor pozitive se referă la beneficii neincluse în preţul pieţei.
2. Răspunsul corect (a) – deoarece singura afirmaţie adevărată este că, costurile sociale includ costurile private.
3. Răspunsul corect (b) – deoarece intervenţia statului în economie nu face parte din cauzele de eşec a pieţelor.
4. Răspunsul corect (c) – deoarece condiţia pentru a internaliza externalităţile negative este ca costul marginal privat = costul marginal social.

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi o pagină A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- care este diferenţa dintre bunurile publice şi bunurile private punând accent pe caracteristicile lor
- cum se răsfrânge asupra economiei de piaţă existenţa bunurilor publice şi bunurilor private

Pieţe specifice – mecanisme, funcţii

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- enumere tipurile de pieţe concurenţiale
- enumere caracteristicile pieţelor cu concurenţă perfectă
- enumere caracteristicile pieţelor cu concurenţă imperfectă
- explice mecanismul de formare a preţului de echilibru
- explice modul de formare a preţului pe diferite pieţe

Piaţa cu concurenţă perfectă şi preţurile

Piaţa cu concurenţă perfectă constituie un model teoretic, un ideal de funcţionare a pieţei. În cadrul ei, actele de vânzare - cumpărare se realizează pe baza cunoaşterii prealabile a condiţiilor fiecărei tranzacţii şi a negocierii reale între participanţii la schimb.

Această piaţă exclude intervenţia statului în formarea preţurilor, ca şi impunerea lor de către un singur vânzător sau cumpărător. Preţurile oscilează liber şi reglează, prin mişcarea lor, întreaga viaţă economic a societăţii; dezechilibrele care apar între cerere şi ofertă se restabilesc, în consecinţă, exclusiv prin forţele interne ale pieţei.

Caracteristicile pieţei cu concurenţă perfectă

Piaţa cu concurenţă perfectă este abordată de ştiinţele economice pentru a evidenţia, în forma cea mai apropiată de ideal, legile după care tind să circule mărfurile şi să se stabilească preţurile lor. În vederea atingerii acestui ţel, „noi vom presupune - preciza Leon Walras – o piaţă complet organizată sub raportul concurenţei, cum în mecanica pură se presupun mai întâi maşini fără frecare”.

Caracteristicile pieţei cu concurenţă perfectă sunt: atomicitatea agenţilor economici; omogenitatea produselor fabricate şi vândute; mobilitatea perfectă a factorilor de producţie şi a bunurilor de consum (sau libera intrare şi ieşire de pe piaţă); transparenţa perfectă a pieţelor.

Atomicitatea agenților economici presupune un mare număr de vânzători şi cumpărători, având putere economică mică în raport cu capacitatea totală de producţie a ramurii, precum şi apropierea sensibilă a dimensiunilor unităţilor economice. Oferta şi cererea pieţei se difuzează, prin urmare, într-o mulţime însemnată de parteneri relativ egali.

Omogenitatea produsului implică o calitate identică a mărfii de un gen anume, livrată pe o piaţă dată, de către toţi vânzătorii. Ca urmare, cumpărătorii sunt indiferenţi faţă de unitatea care vinde, clientela neputându-se grupa între furnizori, după criteriul calităţii, al performanţelor mărfii; concurenţa are, astfel, un câmp liber de manifestare.

Mobilitatea perfectă a factorilor de producție şi a bunurilor de consum. Aceasta impune inexistenţa unor obstacole de ordin tehnic şi financiar, în calea mişcării

întreprinzătorilor, a capitalului şi muncii, între ramuri şi zone diferite, în căutarea unor venituri mai mari, precum şi libera circulaţie a bunurilor de consum între diverse pieţe locale ori naţionale.

Transparența perfectă a pieței echivalează cu posibilitatea agenţilor economici de a avea la dispoziţie informaţiile necesare şi suficiente privind calitatea bunurilor fabricate, a tehnicilor utilizabile în producţia tuturor mărfurilor, a locurilor de aprovizionare cu factori de producţie, a pieţelor de desfacere, a preţurilor de vânzare, a salariilor etc. Întreprinderile pot să hotărască astfel în cunoştinţă de cauză domeniul şi spaţiul în care îşi plasează capitalul şi mărfurile, iar muncitorii – locurile şi profesiile în care se pot angaja. Absenţa secretului de producţie şi a celui comercial (care face inutil spionajul economic), informaţia cuprinzătoare, la îndemâna oricui, transform mersul de la sine dintr-un proces pur spontan într-unul realizat prin decizii luate pe baza cunoaşterii prealabile a ansamblului vieţii economice.

Preţul de echilibru

Dacă se îndeplinesc condiţiile anterior prezentate, fiecare întreprindere poate să stabilească numai cantitatea de bunuri pe care o produce, dar nu şi nivelul preţului. Acesta se formează prin suveranitatea pieţei, prin confruntarea deschisă a cererii cu oferta. Preţul astfel format se impune ca „un dat exterior” pentru oricare vânzător şi cumpărător.

Deciziile unei întreprinderi nu pot influenţa deciziile celorlalţi agenţi economici. Dacă o unitate hotărăşte să vândă şi vinde mărfurile sale la un preţ inferior celui de piaţă, ea nu le poate determina pe celelalte să se alinieze la preţul ei, deoarece oferta individuală acoperă doar o parte cu totul nesemnificativă din cererea totală. După ce întreprinderea „rebelă” şi-a vândut mărfurile la un preţ mai redus, pierzând o parte din beneficiu, celelalte îşi realizează fără nicio dificultate produsele la preţul reglat de piaţă, privită în întregul ei.

Decizia unei întreprinderi de a produce şi vinde mai mult nu sensibilizează nici ea preţul pieţei, întrucât capacitatea de producţie a firmelor fiind redusă, plusul de bunuri fabricat adaugă la oferta totală cât o picătură de apă într-o mare. De aceea, relaţia cerere-ofertă şi premisele generale ale formării profitului nu se modifică. Concomitent, atomicitatea, puzderia de vânzători şi cumpărători, celelalte premise analizate nu îngăduie realizarea de înţelegeri privind preţul şi impunerea lui, pe o anumită perioadă de timp.

Procesul de formare a **preţului de echilibru**, teoretic, are ca punct de sprijin iniţial existenţa preţului de dezechilibru, aflat în mişcare, el implicând inegalitatea dintre cerere şi ofertă. Mişcarea preţului poate fi ascendentă ori descendentă. Şi într-un caz şi în celălalt, mersul preţului, pozitiv ori negativ, provoacă o dinamică contradictorie a cererii şi a ofertei. Când preţul creşte, cererea scade, iar oferta creşte şi invers, în ipoteza opusă. Apare ca efect o nouă relaţie între cerere şi ofertă, care, la rândul ei, reacţionează asupra preţului. Prin astfel de acţiuni şi retroacţiuni repetate, mişcarea cererii şi ofertei conduce la un moment dat la apariţia egalităţii dintre ele şi a preţului de echilibru. Grafic reprezentată, curba cererii şi a ofertei se intersectează într-un punct marcând egalitatea lor şi eliminarea preţului de dezechilibru.

Mecanismul de formare a preţului de echilibru

Acesta se întemeiază, în lumina celor de mai sus, pe principiul cibernetic al *feed-back*-ului, pe transformarea efectului în cauză şi a cauzei în efect. El presupune *mişcarea deopotrivă a preţului şi a cantităţii de mărfuri cerute şi oferite*, realizată firesc în decursul unui interval de timp mai mare ori mai mic, dependent, între altele, de natura bunului, de durata în care el se creează şi se trimite pe piaţă.

Preţul de echilibru este teoretic. În realitate, el nu este prezent, sau se iveşte cu totul întâmplător, fiind efemer. Sunt, însă, numeroase împrejurări în care preţul de *piaţă efectiv* este apropiat de *preţul de echilibru*, gravitând în jurul acestuia. Ultimul este preţul către care tind preţurile practicate pe piaţă; el se menţine atâta timp cât durează condiţiile ce i-au dat naştere.

Şi teoretic, şi faptic, preţul de echilibru ori preţul apropiat de cel de echilibru sunt compatibile cu dezechilibre, mai multe sau mai puţine, în economia naţională. Echilibrul pieţei nu este automat şi un echilibru în întreaga viaţă economică. El poate să coexiste cu distanţe însemnate între preţ şi costurile de producţie, cu dezechilibre ale producătorilor, cu neconcordanţe vizibile chiar între oferta de bunuri şi nevoia reală sau între cererea solvabilă şi nevoia reală etc.

Preţul de echilibru, odată format, rămâne acelaşi dacă relaţia dintre cerere şi ofertă nu se schimbă (considerăm că nu acţionează alţi factori asupra preţului). Când cererea şi oferta cresc în aceeaşi proporţie sau când scad în aceeaşi proporţie, preţul de echilibru este constant.

În viaţa economică, cererea şi oferta, precum şi raporturile dintre ele sunt, însă, în continuă mişcare; ca efect, asistăm la schimbări ale preţului de echilibru, pe care le prezentăm în continuare.

a) **Cererea creşte sau scade, iar oferta şi ceilalţi factori de influenţă ai preţului rămân constanţi; corespunzător, preţul creşte ori scade** (fig. 1 şi 2):

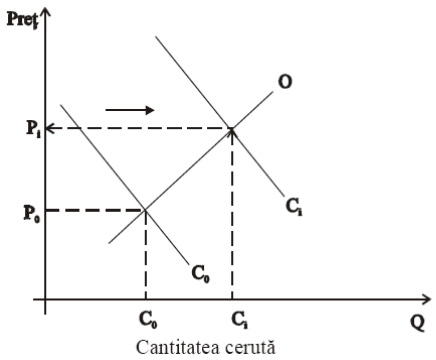


Fig.1 Cererea creşte

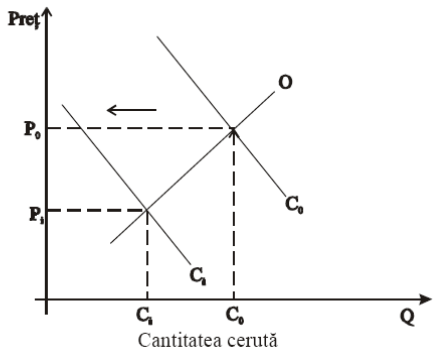


Fig.2 Cererea scade

b) **Oferta creşte sau scade, iar cererea şi ceilalţi factori de influenţă ai preţului rămân constanţi. Ca urmare, preţul scade ori creşte** (fig. 3 şi 4):

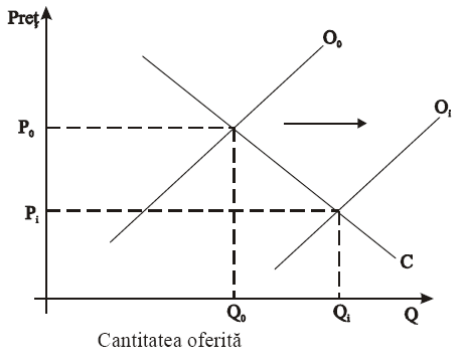


Fig.3 Oferta creşte

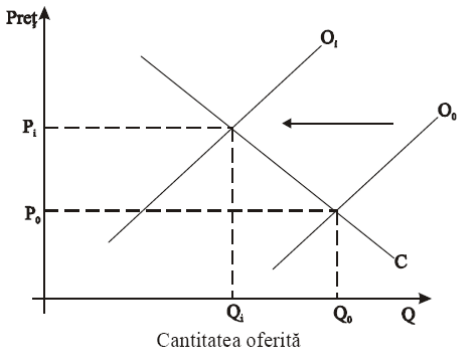


Fig.4 Oferta scade

c) **Cererea şi oferta cresc, dar în ritmuri inegale. Corespunzător, preţul creşte dacă cererea creşte mai mult decât oferta şi scade dacă cererea creşte mai puţin decât oferta** (fig. 5 şi 6):

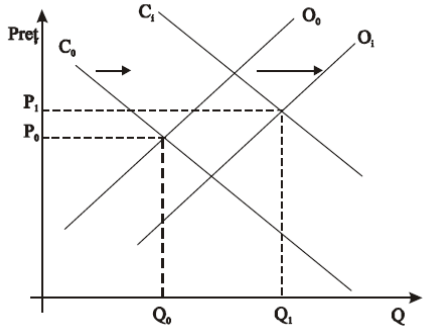


Fig.5 Cererea creşte mai mult decât oferta; preţul creşte

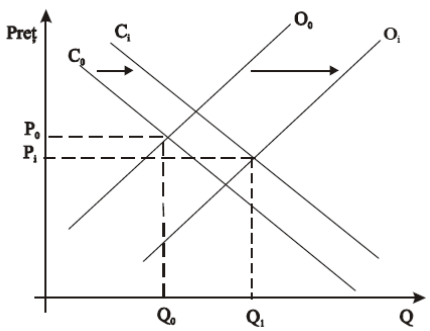


Fig.6 Cererea creşte mai puţin decât oferta; preţul scade

d) Cererea şi oferta scad, dar în ritmuri inegale. Corespunzător, preţul creşte, dacă cererea scade mai puţin decât oferta, şi scade, dacă cererea scade mai mult decât oferta (fig. 7 şi 8):

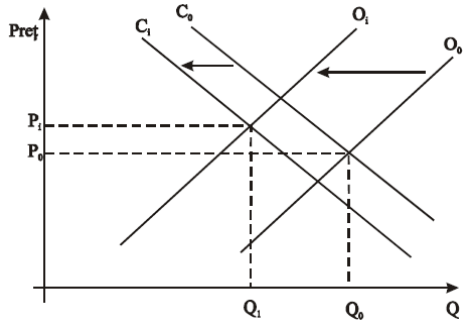


Fig.7 Cererea scade mai puţin decât oferta; preţul creşte

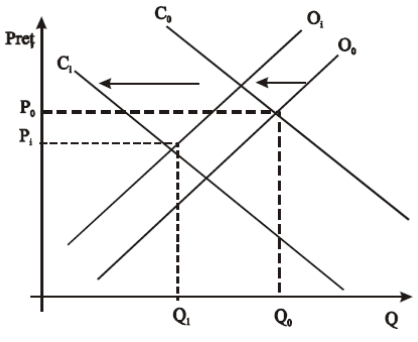


Fig.8 Cererea scade mai mult decât oferta; preţul scade

Cazurile c şi d se reduc la cazurile a şi b. Când cererea creşte mai mult decât oferta ori scade mai puţin decât oferta, situaţiile sunt echivalente cu cazul în care cererea creşte şi oferta e constantă. De aceea, preţul creşte. Când cererea creşte mai puţin decât oferta,

sau scade mai mult decât oferta, situaţiile sunt echivalente cu cazul în care cererea este constantă, iar oferta creşte. De aceea, preţul scade.

Modificarea prețului de echilibru este un rezultat nu numai al mişcării independente a relaţiei dintre cerere şi ofertă (la nivel de ramură) – aşa cum reiese din ipotezele anterioare –, ci şi al schimbări lor intervenite în costurile de producţie. (Aceste schimbări sunt cauza principală a oscilaţiilor preţului). Dinamica celor două cauze care acţionează asupra nivelului preţului are valabilitate atât în perioada lungă, cât şi în perioada scurtă.

Funcţiile preţului pe piaţa cu concurenţă perfectă

Pe piaţa cu concurenţă perfectă, preţul îndeplineşte *două funcții principale*, strâns corelate.

a) *Funcția de informare* (sau semnalizare) privind modul în care resursele societăţii au fost alocate ori distribuite pe diverse sfere de activitate, producătoare de bunuri materiale şi servicii. Preţul scoate în evidenţă, deci, repartizarea resurselor, în concordanţă, ori în discordanţă, cu nevoia socială solvabilă de bunuri şi servicii.

b) *Funcția de realocare sau redistribuire a resurselor societății*, pe diverse sfere de activitate, în vederea suprimării anomaliilor, a dezechilibrelor existente în acest plan.

Aceste funcţii pot fi îndeplinite doar prin mişcarea preţurilor la diferite mărfuri, îngăduită de concurenţa perfectă. Atunci *când prețul unui bun ori serviciu creşte* – valoarea banilor fiind dată –, el informează pe producători şi consumatori că cererea este superioară ofertei, că în ramura care a creat bunul respectiv s-au alocat mai puţine resurse decât cele solicitate de satisfacerea nevoii sociale solvabile. Concomitent, creşterea preţului ridică profiturile încasate şi permite întreprinderilor existente să sporească producţia, să folosească resurse financiare, materiale şi umane suplimentare în acest sens. Profitul în creştere atrage în aceeaşi ramură şi noi agenţi economici, care concură la sporirea producţiei şi ofertei, alături de cei vechi, până când oferta egalizează cererea sau se apropie substanţial de ea. Nu este exclus, însă, ca ramura în trecut deficitară sub raportul resurselor şi ofertei să creeze, la un moment dat, un surplus de bunuri faţă de cel dorit de cumpărători, revenindu-se astfel la dezechilibru.

Atunci *când prețul unui bun scade*, el informează pe producători şi consumatori că cererea este inferioară ofertei, că în ramura care a creat bunul respectiv s-au alocat mai multe resurse decât cele impuse de satisfacerea nevoii sociale solvabile. Scăderea preţului reduce profiturile încasate de întreprinderi şi mijloacele financiare ce se pot utiliza în procesele viitoare de producţie; concomitent, ea determină migrarea unei părţi din capital în ramurile cu rentabilitate superioară. Treptat, producţia şi oferta se reduc în ramura care vinde bunuri la preţuri în scădere, egalizând cererea, ori apropiindu-se sensibil de ea. Uneori, oferta în reducere depăşeşte măsura, încât ea devine inferioară cererii. Din înfăţişarea conjugată a funcţiilor preţului se degajă ideea că, inclusiv pe pieţele cu concurenţă perfectă, **mişcarea preţurilor reglează producţia**, dar această reglare nu este perfectă, echilibrul pieţelor nu este permanent.

Piaţa cu concurenţă imperfectă şi preţurile

Piaţa cu concurenţă imperfectă este un ansamblu de pieţe care au unele trăsături comune, dar se şi deosebesc între ele. Din acest ansamblu fac parte: piaţa monopolistă, piaţa duopolistă, piaţa oligopolistă, piaţa monopolistică, piaţa tip monopson şi piaţa reglementată de stat. În fiecare din aceste pieţe, vânzătorii ori cumpărătorii pot să hotărască sau să influenţeze, în grade diferite, nivelul preţului.

Piaţa monopolistă

Piaţa monopolistă este situată, în privinţa formării preţurilor şi a interrelaţiei cerere-ofertă, la distanţa cea mai mare de piaţa cu concurenţă perfectă, fiind opusul categoric al acesteia. Ea include mai multe situaţii posibile, pe care le vom trata distinct. În limba greacă, *monopol* înseamnă un singur vânzător. Dar acesta poate fi, concomitent, şi unic producător în ramură. În acest caz, o singură întreprindere fabrică şi vinde întreaga cantitate de bunuri de un gen anume, oferta ei fiind egală cu oferta pieţei.

Cumpărătorii bunului sunt, însă, în număr mare, cererea purtând atributul atomicităţii. Pentru a avea poziţie de monopol, întreprinderea unică trebuie să producă un bun nesubstituibil (neînlocuibil) şi, în plus, produsul ei să nu fie concurat pe piaţa internă de un bun identic creat de o firmă străină. Dacă ultimele două condiţii nu sunt îndeplinite, întreprinderea unică este doar monopol aparent.

Monopolul, ca firmă unică, are posibilitatea de a hotărî independent şi volumul producţiei pe care îl fabrică, şi preţul de vânzare al bunului, în vreme ce întreprinderea care funcţionează în concurenţă perfectă avea şansa să decidă doar asupra cantităţii de bunuri. El posedă astfel capacitatea de a evita, într-un anumit grad, perturbările pe care piaţa liberă (respectiv, oscilaţia frecventă a cererii şi ofertei, a preţului de vânzare) le introduce în activitatea economică, cu efecte negative în planul profitului. Întrucât fixează şi preţul, nu doar oferta, iar preţul are o anumită stabilitate, relativă, monopolul îşi asigură o continuitate a profitului şi premise mai solide de dezvoltare a producţiei. Mai mult, monopolul stabileşte, de regulă, un *preț ridicat*, superior celui format în ipoteza concurenţei perfecte, şi *obține un plus de profit* în fiecare moment. El sustrage, în acest fel, de la cumpărătorii produselor lui o parte din valoarea care le aparţine, fără contraprestaţie efectivă.

Prețul ridicat este viabil, întrucât monopolul stabileşte volumul producţiei şi al ofertei la un nivel mai redus decât cel existent în ipoteza concurenţei perfecte. Monopolul alege o anumită corelaţie, optimă, între ofertă şi preţ, aşa încât să-şi adjudece *un profit mai mare decât profitul obişnuit*.

Fixarea ofertei şi a preţului de către monopol nu este totuşi o operaţiune arbitrară şi nu înseamnă încălcarea unor limite de ordin economic, cum sunt: capacitatea de plată a cumpărătorilor; valoarea echipamentelor din dotare, care impune o anumită dimensiune a producţiei; conjunctura economică generală (starea de progres, stagnare ori declin a activităţii economice la scara ţării), care determină modificări periodice ale ofertei şi preţului. Politica monopolului este elastică, şi nu rigidă. În această elasticitate se include şi practicarea unor preţuri diferite pentru acelaşi bun vândut pe diverse pieţe (preţuri discriminatorii), adică pe piaţa internă şi pe piaţa internaţională. Pe a doua piaţă, monopolul poate întâlni concurenţi puternici, fiind obligat să coboare preţul de vânzare sub

cel practicat „acasă”. Sunt, însă, şi cazuri opuse. Activitatea monopolului nu poate ocoli decât parţial, deci, forţele de natură concurenţială.

Producţia optimă şi profitul maxim apar, deci, când:

Vm = Cm (venit marginal=cost marginal)

P > Vm (preţul>venitul marginal)

P > CM minim. (preţul> costul mediu minim)

Piaţa duopolistă

Piaţa duopolistă se caracterizează prin prezenţa într-o ramură a *două întreprinderi mari*; ele pot fi de aceeaşi talie ori inegale şi pot produce (indiferent de talie) bunuri omogene ori neomogene. Aceste întreprinderi furnizează întreaga producţie a ramurii, iar numărul cumpărătorilor este foarte mare.

Întreprinderile duopoliste iau decizii referitoare atât la cantitatea de bunuri produsă, cât şi la preţ. Concomitent, fiecare întreprindere reacţionează la deciziile celeilalte, pentru că încercarea unităţii A, de exemplu, de a modifica preţul şi volumul producţiei, afectează inevitabil interesele unităţii B, segmentul de piaţă pe care ea îl deţine, cifra de afaceri şi profitul. Cauza reacţiilor reciproce rezidă necesar în procentul ridicat pe care o întreprindere îl deţine în oferta totală a pieţei.

Teoretic, există trei cazuri ale reacţiilor sau comportamentului firmelor: ambele firme sunt agresive; una din firme este agresivă, iar cealaltă pacifistă; ambele firme sunt pacifiste.

Ambele firme sunt agresive. Spre a nu complica problema, considerăm că firmele produc bunuri de calitate egală. Ambele firme fiind agresive, fiecare vrea să domine, să câştige un supliment de piaţă în dauna celeilalte, uzând de două arme: reducerea preţului şi creşterea ofertei. Dacă întreprinderea A reduce preţul, ea câştigă clienţi, în dauna întreprinderii B. Aceasta din urmă procedează la fel, pentru a-şi redobândi poziţiile pierdute. Înclinaţia spre dominaţie determină întreprinderea A să recurgă la o nouă reducere de preţ, la care răspunde iarăşi cu aceeaşi monedă întreprinderea B.

După reacţii repetate, întreprinderea mai puţin eficace poate ajunge în situaţia în care costul său de fabricaţie este mai mare decât preţul de vânzare. Ea începe să înregistreze pierderi, apărând astfel perspectiva falimentului, a absorbţiei sale de către cealaltă unitate etc.

Întrucât reducerea preţului este deosebit de distructivă şi păgubitoare, se apelează, de regulă, la creşterea ofertei în vederea lărgirii pieţei. Această creştere, practicată repetat de cei doi agenţi economici agresivi, conduce inevitabil la suprasaturarea pieţei cu mărfuri, la scăderea preţului şi în final la pierderi, cel puţin pentru una din întreprinderi. Perspectiva falimentului, a absorbţiei ori a unirii de „bună voie” a rivalilor nu este exclusă nici atunci când se „mânuieşte” oferta. Efectul se produce, însă, într-un interval de timp mai îndelungat, deoarece oferta nu se poate modifica tot atât de frecvent şi drastic precum se modifică preţul.

Indiferent dacă se procedează la reducerea preţului ori la creşterea ofertei, în ipoteza agresivităţii ambelor întreprinderi, piaţa şi producătorii se află în dezechilibru.

Una din firme este agresivă, iar cealaltă pacifistă. În această ipoteză apare relaţia specifică dintre un dominant şi un dominat. Dacă se renunţă la războiul preţurilor, când unitatea agresivă sporeşte producţia, cea pacifistă acceptă de „bunăvoie" să o reducă. Presupunând cererea constantă, pentru un anume interval de timp, piaţa va fi în echilibru, căci oferta nu se modifică, iar cererea câştigată de unul dintre parteneri egalează cererea pierdută de celălalt. Echilibrul pieţei este dublat, însă, de o distribuire inegală a masei profitului, realizat la scara ramurii. Întreprinderea agresivă îşi maximizează profitul şi înregistrează sporuri de profit, în vreme ce întreprinderea pacifistă obţine un profit sub cel obişnuit şi în scădere. În plus, înaintarea agresivului şi retragerea pacifistului pot provoca, într-un moment anume, reducerea producţiei firmei secunde sub nivelul care asigură profit. În final, absorbţia sau falimentul nu sunt excluse nici în ipoteza aici tratată.

Ambele firme sunt pacifiste. Întrucât tendinţa de a domina nu se manifestă la nici un partener, putem admite că fiecare întreprindere (renunţând la arma preţului) începe prin a-şi stabili producţia la un nivel care îi asigură maximizarea profitului, fără a ţine seama de ceea ce face cealaltă.

În acest caz, piaţa poate evidenţia că s-au produs mai puţine sau mai multe mărfuri decât se cereau. Dacă s-au produs mai puţine, cele două întreprinderi vor spori treptat producţia, până când piaţa se echilibrează, oferta devenind egală cu cererea. Dacă s-au produs mai multe mărfuri decât se cereau, întreprinderile vor scădea treptat producţia, până când apare echilibrul pieţei. În ipoteza a treia, echilibrul pieţei nu este permanent, dar există tendinţa de mişcare către realizarea lui, prin comportamentul ambelor unităţi. Acest comportament pacifist şi cooperant pare a fi mai eficace economic şi social decât comportamentul specific primelor două ipoteze.

El nu reduce – credem – înclinaţia întreprinderilor către progres, scăderea costurilor, pentru că nu înlătură ţelul maximizării profitului. Mai mult, nu este exclus ca întreprinderile pacifiste să înfiripe şi să dezvolte un schimb reciproc de informaţii novatoare, în ideea unei înaintări comune, care le aşază la adăpost de concurenţi noi, deosebit de dinamici.

Confruntarea dintre întreprinderi, în situaţia producţiei neomogene, prezentă în piaţa cu duopol, o vom analiza pe exemplul pieţei cu oligopol, pentru a evita o repetare.

Piaţa oligopolistă

Noţiunea de oligopol implică prezenţa într-o ramură a unui *număr relativ mic de întreprinderi* (cel puţin trei), care livrează întreaga cantitate de mărfuri. Cumpărătorii sunt numeroşi, ca şi în cazurile anterioare. Talia întreprinderilor nu este egală, dar fiecare unitate produce cantităţi însemnate de bunuri. Acestea pot fi omogene sau neomogene.

Adesea, marea dimensiune a întreprinderilor îşi are originea în natura valorii de întrebuinţare create şi a utilajelor folosite, care exclude existenţa eficientă a unor întreprinderi mici. De aceea, prin excelenţă sunt oligopoliste pieţele producţiei siderurgice, ale automobilelor, ale maşinilor şi echipamentelor destinate energeticii, ale unei întregi

serii de bunuri din industria chimică. Pieţe oligopoliste întâlnim, însă, şi în alte sfere – precum industria alimentară – în care eficacitatea se asigură şi la praguri relativ mici ale producţiei. În asemenea situaţii, alături de giganţi, funcţionează şi întreprinderi mici şi mijlocii. Şi în pieţele oligopoliste (ca şi în pieţele duopoliste), problema nevralgică o constituie *împărțirea pieței între producători*, încercarea firmelor de a-şi apropia o parte cât mai însemnată din clientelă, în vederea creşterii cifrei de afaceri şi a profiturilor. Ca urmare, în piaţa oligopolistă regăsim reacţia fiecărei firme la decizia celorlalte, interdependenţa strânsă a acţiunilor diverselor întreprinderi.

Spre a simplifica analiza, presupunem, la început, că toate întreprinderile produc bunuri omogene şi, în plus, evită să utilizeze preţul ca mijloc de împărţire a pieţei. Înlăturarea efectelor distructive ale diferenţierii preţurilor, evidenţiată de istoria însăşi a ţărilor cu grad ridicat de libertate economică, a obligat întreprinderile să utilizeze preţurile directoare sau ale liderului. Ele sunt unice şi nu rezultă dintr-o convenţie încheiată de către unităţi, ci din acceptarea lor de către toţi producătorii.

În procesul stabilirii *prețului director*, firma dominantă ţine seama de propria ofertă, dar şi de oferta celorlalte firme, prin urmare, de oferta totală şi cererea totală (a pieţii). Dacă firma conducătoare creează imensa majoritate a producţiei ramurii (ceea ce nu este exclus), preţul director se apropie de preţul de monopol, iar *condiția maximizării profitului* o reprezintă relaţia cunoscută:

Vm = Cm

P > Vm

P > CM minim

Profitul încasat de celelalte firme este inferior celui realizat de lider, şi ca sumă absolută, şi ca rată. Este posibil, însă, ca o întreprindere de talie mai mică să obţină o rată a profitului egală cu cea a liderului, atunci când ea produce marfa la acelaşi cost mediu ca şi acesta.

În pieţele oligopoliste, oferta de produse (omogene) este mai anevoios de „stăpânit”, decât în piaţa monopolistă, căci fiecare firmă îşi fixează şi modifică independent volumul producţiei fabricate. Preţul director este astfel, în mod necesar, mai puţin stabil decât preţul de monopol. Când firmele sporesc oferta şi se depăşeşte optimul pe ramură, preţul director trebuie să scadă. Acest preţ se modifică, fireşte, şi graţie schimbării conjuncturii economice generale.

Piaţa monopolistică

Piața monopolistică se poate numi şi *piața cu concurență cvasi (aproape) perfectă*. Ea se distinge prin existenţa, într-o ramură, a unui mare număr de producători de talie relativ mică şi apropiată şi prin *diferențierea produselor*. Ultima caracteristică permite întreprinderilor să fixeze cuplul calitate-preţ, ca şi în cazul oligopolului.

Multitudinea producătorilor atrage după sine, însă, o concurenţă mai amplă în pieţele monopolistice şi şansa sporită a cumpărătorilor de a alege produsele livrate de diverse unităţi. Pentru un timp, diferenţierea produselor grupează clientela între furnizori, asigurând totodată o anumită stabilitate a cererii pentru fiecare vânzător, ceea ce

echivalează cu limitarea concurenţei. Întrucât mobilul profitului determină frecvent înnoirea produselor, clientela se regrupează periodic, în favoarea unor întreprinderi – mai dinamice – şi în defavoarea altora. De aceea, cererea de produse pentru o unitate nu are, obligatoriu, aceeaşi curbă ca şi cererea pentru întreaga ramură (fenomenul se regăseşte şi în piaţa cu oligopol).

În conturarea imaginii pieţelor monopolistice şi a concurenţei care le caracterizează, trebuie să ţinem seama şi de alte două împrejurări: decizia unei întreprinderi privite izolat nu afectează sensibil situaţia celorlalte unităţi din cauza potenţialului productiv, relativ redus al fiecărui „atom" care acţionează în ramură; intrarea a noi concurenţi în ramură nu este dificilă, graţie aceleiaşi cauze. Se poate susţine, prin urmare, că piaţa monopolistică se apropie cel mai mult de piaţa cu concurenţă perfectă, fără a se identifica cu ea.

Firmele din piaţa monopolistică, în tendinţa de a-şi maximize profitul, urmăresc nu doar îmbunătăţirea calităţii produselor, ci şi minimizarea costurilor, prin determinarea nivelului optim al producţiei, pe termen scurt, şi alegerea variantei optime de combinare a muncii şi capitalului, pe termen lung. Pentru întreprinderea monopolistică, nivelul optim al producţiei apare tot în punctul egalităţii dintre venitul marginal şi costul marginal, ceea ce presupune şi un nivel mai ridicat al preţului de vânzare, în raport cu costul mediu minim. Pe scurt, maximizarea profitului impune relaţiile:

Vm = Cm

P > CM minim

Piaţa tip monopson

În piaţa monopolistă, figurează un vânzător sau câţiva, care se comportă ca unul singur, în baza unor convenţii sau a altor premise. Această piaţă implică, însă, un număr mare de vânzători.

Piața tip monopson este opusul celei monopoliste. Ea se caracterizează prin existenţa *unui singur cumpărător* (pentru o materie primă oarecare), într-o zonă economică, şi a numeroşi vânzători ai bunului fabricat, la scara ţării. Putem admite, de pildă, că în câmpia Bărăgan funcţionează o singură fabrică de zahăr, care prelucrează materia primă cumpărată de la o mulţime de producători mici şi mijlocii. Unică fiind în zonă, ca producător şi cumpărător, fabrica poate stabili preţul de achiziţie pentru sfecla de zahăr sub nivelul celui din piaţa cu concurenţa perfectă. Cultivatorii materiei prime sunt obligaţi să accepte acest preţ (deşi fabrici de zahăr amplasate în alte zone ale ţării ar fi dispuse să plătească mai mult), întrucât diferenţa pozitivă de preţ nu acoperă cheltuielile suplimentare de transport. Ca urmare a preţului redus de cumpărare a materiei prime, fabrica din Bărăgan produce zahărul la costuri reduse şi realizează profituri mai mari decât cele obişnuite, deşi ea vinde produsul la un preţ format într-un cadru concurenţial.

Întreprinderea cu poziție de monopson poate să se aprovizioneze la preţuri avantajoase şi cu forţă de muncă, dacă în zona ei de activitate lipsesc alte ramuri industriale care să ofere locuri de muncă. Profiturile obţinute devin, astfel, şi mai mari, căci costul mediu coboară, inclusiv din cauza minusului de salariu plătit.

Teoretic, putem considera că fabrica de zahăr din Bărăgan este şi singura din ţară. În acest caz, ea fixează un preţ de monopol la bunul produs, care, împreună cu costul redus de fabricaţie, asigură un profit neobişnuit de ridicat. Alternativa aici tratată se poate desemna prin termenii monopson-monopol.

Când într-o zonă oarecare funcţionează două unităţi cumpărătoare, într-o ramură dată, există *duopson*, iar dacă funcţionează trei (sau mai multe) există *oligopson*. În astfel de situaţii, alături de concurenţa fiinţând pe piaţa de vânzare a produsului fabricat (de mai multe unităţi) apare şi o concurenţă – limitată – pe pieţele de aprovizionare cu factori de producţie.

În viaţa economică sunt posibile şi cazuri în care se reunesc monopsonul (sau oligopsonul) cu monopolul (ori oligopolul), în sfera circulaţiei propriu-zise a mărfurilor (nu într-o formă pură). O firmă, sau mai multe, cumpără aproape toate bunurile produse, de un fel anume, şi apoi le vinde la numeroşi clienţi, difuzaţi adesea în întreaga lume.

Exerciţii – Teste grilă

1. Piaţa care se caracterizează prin existenţa unui număr mare de producători şi cumpărători de talie relativ mică şi prin diferenţierea produselor este:

a) piaţa cu concurenţă perfectă;

b) piaţa de oligopol;

c) piaţa cu concurenţă monopolistică;

d) piaţa cu concurenţă monopsonică.

2. Piaţa de monopol se aseamănă cu piaţa de monopson prin:

a) existenţa unui singur vânzător;

b) existenţa unui singur cumpărător;

c) omogenitatea produsului;

d) posibilitatea unui singur agent economic de a stabili preţul.

3. Pe o piaţă cu concurenţă perfectă, atunci când cererea scade mai puţin decât oferta :

a) preţul de echilibru scade iar cantitatea de echilibru creşte;

b) preţul de echilibru creşte iar cantitatea de echilibru scade;

c) atât preţul cât şi cantitatea de echilibru se reduc;

d) atât preţul cât şi cantitatea de echilibru cresc.

4. Monopolistul îşi poate maximiza profitul atunci când:

a) fixează un preţ unic cât mai mare;

b) fixează un preţ unic cât mai mic pentru a vinde cât mai multe produse;

c) fixează preţuri diferite pe pieţe diferite;

d) fixează un preţ unic moderat.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Monopolul şi preţul de monopol”.

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspunsul corect (c) – deoarece piaţa care se caracterizează prin existenţa unui număr mare de producători şi cumpărători de talie relativ mică şi prin diferenţierea produselor este piaţa monopolistică
2. Răspunsul corect (d) – deoarece asemănarea dintre piaţa de monopol şi piaţa de monopson este că un singur agent stabileşte preţul.
3. Răspunsul corect (b) – deoarece pe o piaţă cu concurenţă perfectă, atunci când cererea scade mai puţin decât oferta ne conduce la creşterea preţului de echilibru şi scăderea cantităţii de echilibru.
4. Răspunsul corect (c) – deoarece monopolistul îşi poate maximiza profitul atunci când fixează preţuri diferite pe pieţe diferite.

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- ce însemnă monopolul şi caracteristicile unei pieţe unde domină monopolul
- modul de formare a preţului pe o astfel de piaţă
- cum se răsfrânge asupra unei economii de piaţă existenţa monopolului şi rolul statului

Salariul. Dobânda

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească noţiunea de salariu şi dobândă
- calculeze indicele salariului nominal şi al salariului real
- enumere factorii care influenţează salariul
- enumere şi definească formele de salarizare
- calculeze principalele forme ale dobânzii
- analizeze şi explice echilibrul pieţei monetare

Salariul

Salariul sau preţul muncii constituie o componentă esenţială a pieţei muncii. Descifrarea conceptului şi a rolului său are o mare importanţă în stabilirea unui raport echitabil între veniturile posesorului forţei de muncă şi ale celorlalţi posesori de factori de producţie. De mărimea şi dinamica salariului depinde asigurarea unor condiţii economice şi sociale corespunzătoare unui anumit standard de viaţă.

În funcţie de înţelegerea acestui raport se vor delimita relaţiile, la nivel microeconomic-firmă şi macroeconomic-guvern, faţă de retribuire şi alte condiţii privind angajarea forţei de muncă.

Adam Smith consideră că salariul este singurul venit bazat pe muncă: „Din produsul muncii sau din valoarea pe care munca o adaugă materialelor se scade partea ce revine sub formă de profit şi rentă”. Deci, produsul muncii muncitorului constituie răsplata naturală sau salariul muncii. Mărimea salariilor depinde de contractul făcut între muncitori şi patroni. „Primii vor să obţină cât mai mult, iar patronii să dea cât mai puţin posibil. Muncitorii sunt dispuşi să se unească pentru a urca salariul, iar patronii pentru a-l coborî”.

J.M.Keynes abordează conceptul de salariu în dependenţă de gradul de ocupare a forţei de muncă. Astfel, volumul folosirii mâinii de lucru se află într-un raport univoc cu volumul cererii efective exprimat în unităţi de salariu. Cererea efectivă este suma consumului scontat şi a investiţiilor scontate. Ea nu se poate modifica dacă înclinaţia spre consum, curba eficienţei marginale a capitalului şi rata dobânzii rămân total neschimbate.

Mărimea salariului

Piaţa muncii este o piaţă cu concurenţă imperfectă; în consecinţă, salariul de echilibru se formează teoretic. Mărimea sa, fără a face abstracţie de cererea şi oferta de muncă, este rezultatul negocierilor în cadrul firmei unde se stabilesc în mod concret condiţiile de angajare şi nivelul salariului. La aceste negocieri se iau în considerare reglementările pieţei muncii, ca, de exemplu, salariul minim, stabilit prin negocieri între guvern şi sindicate pe economia naţională sau pe ramuri de activitate. Salariul negociat va fi mai mare faţă de salariul de echilibru (fig. 1).

Bazele economiei
Salariul. Dobânda

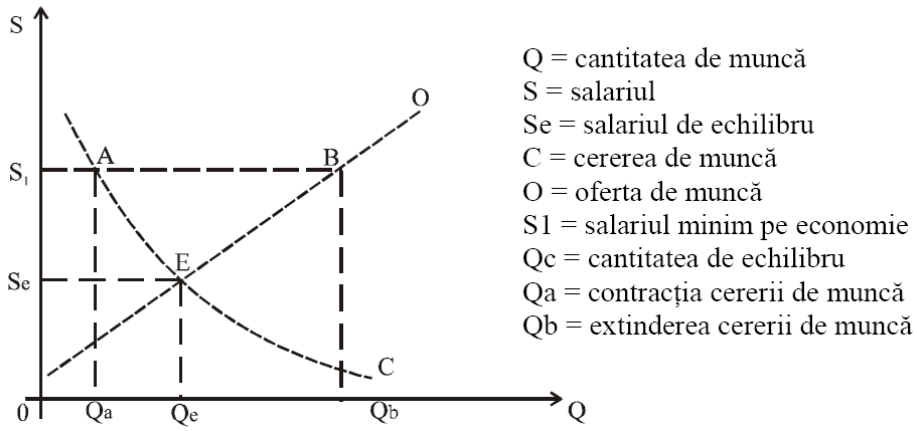


Fig.1 Echilibrul pe piaţa muncii; salariul de echilibru

Punctul E reprezintă echilibrul dintre cererea şi oferta de muncă căruia îi corespunde **salariul de echilibru**. Salariul minim garantat (S1) pe economie se poate situa deasupra salariului de echilibru (Se). Salariul minim este un punct de plecare în negocieri, astfel că salariul convenit va fi mai mare, iar în condiţiile când factorul muncă va deveni prea scump, agentul economic va reduce cererea de muncă (A).

Factori care influenţează mărimea şi dinamica salariului

Salariul privit ca venit are o tendinţă generală de creştere. Ca mărime şi capacitate de acoperire a nevoilor de trai ale salariatului şi familiei lui, **salariul se diferenţiază** de la o ţară la alta şi de la o perioadă la alta, pe ramuri, domenii, profesii, meserii, în funcţie de mai mulţi **factori**, şi **anume**:

- raportul dintre cererea şi oferta de forţă de muncă;

- cheltuielile necesare subzistenţei lucrătorilor, pentru refacerea şi dezvoltarea forţei de muncă în condiţiile diversificării şi sporirii nevoilor materiale şi spirituale, ale apariţiei unor noi bunuri şi servicii etc.;

- nivelul preţurilor bunurilor şi serviciilor de consum;

- cheltuielile pentru odihnă şi viaţă spirituală, care cresc pe măsură ce timpul de muncă se reduce în favoarea timpului liber;

- sporirea cheltuielilor de transport, telecomunicaţii;

- chirii, care au tendinţa de creştere;

- gradul de organizare a sindicatelor;

- raportul dintre productivitatea muncii şi salariul nominal; dacă, pe unitate de rezultat, salariul în calitate de cost scade când productivitatea devansează creşterea salariului mediu, în schimb. salariul ca venit are o tendinţă de creştere, dar fără a devansa sporul productivităţii muncii. Raţiunea constă în criteriul de eficienţă ce ghidează activitatea economică.

Formele salariului

Salariul nominal reprezintă suma de bani pe care salariatul o primeşte de la unitatea pentru care lucrează sau prestează muncă. Salariul nominal în care este inclus

impozitul constituie salariul nominal brut. Salariul nominal este cel negociat, luându-se în calcul evoluţia preţurilor şi tarifelor. Dacă preţurile au o tendinţă de creştere de tip inflaţionist, negocierea salariului nominal va lua în calcul acest fenomen, imprimând o tendinţă de creştere.

Salariul net este acela pe care-l primeşte salariatul ca venit din care s-au scăzut impozitul şi alte reţineri prevăzute prin lege (de exemplu, pentru fondul de şomaj).

Salariul nominal este o mărime dinamică, variind în funcţie de factorii ce au fost evidenţiaţi.

Salariul real exprimă cantitatea de bunuri şi servicii care poate fi cumpărată cu salariul nominal, la un nivel dat al preţurilor, într-o anumită perioadă. Salariul real (puterea lui de cumpărare) depinde de mărimea salariului nominal şi de nivelul preţurilor la bunurile economice. Fluctuaţiile preţurilor determină modificări ale salariului real.

Dacă preţurile cresc, iar salariul nominal rămâne constant, salariul real va scădea. Dacă preţurile scad, la acelaşi salariu nominal, salariul real va creşte. Salariul real este în relaţie direct proporţională cu mărimea salariului nominal şi invers proporţional cu dinamica preţurilor.

În România, creşterea constantă a preţurilor şi, în unele perioade, o inflaţie galopantă au erodat puterea de cumpărare a salariului nominal. S-a creat un ecart puternic între evoluţia preţurilor şi cea a salariului real, fapt ce a influenţat negativ, în aceste perioade, standardul de viaţă al unor categorii largi ale populaţiei.

Mărimea salariului real se calculează ca raport între salariul nominal şi nivelul preţurilor (în procente):

$$SR = \frac{SN}{P}$$

În dinamică, modificarea salariului real este evidenţiată de indicele salariului real:

$$ISR = \frac{SR_1}{SR_0} x100$$

$$ISR = \frac{ISN}{IP} x100$$

ISR = indicele salariului real

SR1 = salariul real din perioada curentă

SR0 = salariul real din perioada anterioară

ISN = indicele salariului nominal

IP = indicele preţurilor

– **Salariul direct** este remuneraţia efectivă primită de salariat, care corespunde cu salariul net şi sumele corespunzătoare pentru concediul legal şi, eventual, al 13-lea salariu.

– **Salariul indirect** este acea parte a salariului plătită familiei în funcţie de alte criterii decât consumul efectiv de muncă.

– **Salariul minim garantat** este acel salariu fixat prin lege, în urma negocierilor sindicate-guvern. El serveşte ca bază de calcul, de la care se va pleca în stabilirea salariilor la un nivel în măsură să asigure condiţii decente de trai, în condiţii de stabilitate şi creştere economică. În cazul unei conjuncturi economice nefavorabile, acest salariu minim este corectat.

În România, salariul minim este rezultatul negocierilor dintre sindicate, patronat, guvern. El este stabilit la nivel de economie şi este corectat, în anumite proporţii, cu rata inflaţiei. Salariul minim pe economie rămâne mult în urma creşterii preţurilor şi, din această cauză, el asigură în limite modeste un trai decent de existenţă.

Salariul minim generează anumite constrângeri pentru patroni, în măsura în care este puţin flexibil, ceea ce stimulează substituirea forţei de muncă cu un alt factor de producţie.

– **Salariul colectiv** este atribuit tuturor salariaţilor unei firme când rezultatele economico-financiare ale acesteia sunt deosebit de bune. El poate lua diferite forme concrete: prime, al 13-lea salariu, facilităţi făcute salariaţilor la anumite servicii (creşe pentru copii, case de odihnă, cantine etc.).

– **Salariul social** reprezintă acele venituri care completează salariul nominal şi care provin de la bugetul de stat sub forma alocaţiei pentru copii, diferite ajutoare sociale. Aceste venituri nu sunt corelate cu rezultatele muncii salariaţilor, ele sunt adiţionale, având scopul asigurării unui nivel de trai de subzistenţă pentru anumite categorii de salariaţi sau grupuri din cadrul acestora care se confruntă cu riscuri mai mari, cum sunt accidentele de muncă, bolile profesionale, şomajul etc. Acordarea salariului social este un răspuns al societăţii la riscurile la care sunt supuşi salariaţii.

Forme de salarizare

Forma de salarizare constă în principiile şi modalităţile concrete prin care se determină mărimea salariului pentru fiecare salariat. Forma de salarizare face legătura între partea ce revine salariatului şi activitatea depusă de el, între salarii şi rezultatele muncii. Fiecare formă de salarizare evidenţiază într-un mod specific cantitatea, calitatea şi importanţa muncii depuse.

Formele de salarizare sunt stipulate în contractul de muncă. Cele mai practicate forme de salarizare sunt: *în regie*, *în acord* şi *mixtă*. Fiecare formă poate fi aplicată într-o mare varietate.

– **Salarizarea în regie** reprezintă remunerarea salariatului după timpul lucrat: oră, zi, săptămână, lună. Această formă se practică atunci când munca este complexă şi dificil de normat. Fiecărui salariat i se stabileşte ce are de realizat, răspunderile ce-i revin în funcţie de calificarea pe care o posedă, de domeniu, de locul pe care îl ocupă în eşaloanele de conducere şi organizare a activităţii. Dacă salariatul nu depune munca minimă în unitatea de timp prevăzută în contract, el va fi disponibilizat de către unitatea respectivă. Cel care depune muncă mai multă şi de bună calitate în unitatea de timp

prevăzută poate fi recompensat prin premii, gratificaţii, anumite facilităţi atribuite de unitatea în care lucrează. Mărimea totală a salariului este produsul dintre timpul lucrat şi salariul pe unitatea de timp.

– **Salarizarea în acord** este acea formă de remunerare a individului sau grupului în funcţie de cantitatea de produse realizate, de numărul operaţiilor executate. Aceasta se practică în acele domenii de activitate unde se poate norma şi comensura munca cheltuită prin cantitatea de produse sau numărul de operaţii.

Salarizarea în acord pune mai pregnant în evidenţă legătura dintre mărimea salariului şi munca depusă de salariat; în acest caz, cheltuielile de supraveghere se pot reduce, iar intensitatea muncii creşte. Dacă nu şi-a îndeplinit norma de produse sau operaţii, dacă nu a asigurat calitatea corespunzătoare, lucrătorul este penalizat.

Salarizarea în acord prezintă şi unele dezavantaje: tendinţa de a obţine cât mai multe produse sau de a executa operaţii în număr mare în aceeaşi unitate de timp poate afecta calitatea produselor; intensificarea muncii dincolo de anumite limite necesită un consum mare de energie, cu efect negativ asupra sănătăţii ca urmare a unei oboseli fizice şi intelectuale.

Salarizarea în acord s-a diversificat, concretizându-se în: *acord direct*; *acord progresiv*; *acord global*.

Acordul direct constă în stabilirea unui tarif constant pe bucată, operaţiune executată. Mărimea salariului va fi direct proporţională cu numărul produselor sau operaţiilor executate de salariat. Se aplică în domeniile unde se poate face măsurarea muncii individuale.

Acordul progresiv presupune ca, de la un anumit nivel de realizare a normei, tariful pe unitate de produs sau operaţie să se majoreze în anumite proporţii în mod progresiv.

Acordul global se practică la nivel de formaţie de lucru ce îşi asumă obligaţia de a executa într-un termen stabilit un produs sau o producţie exprimată în unităţi fizice pentru care primeşte o sumă globală, determinată în raport cu manopera necesară realizării obligaţiilor prevăzute în contract.

– **Salarizarea în remiză sau cote procentuale** se aplică, de regulă, în comerţ, în activitatea de prestări servicii. Venitul fiecărui angajat se determină proporţional cu nivelul de îndeplinire a sarcinilor stabilite prin contract.

Practicarea diferitelor forme de salarizare nu exclude contestarea lor din partea salariaţilor sau a întreprinzătorului, faptul că aceştia nu sunt recompensaţi în funcţie de utilizarea eficientă a muncii sau a capitalului. Atenuarea acestui conflict se poate face prin măsuri de corectare, participare, socializare.

Corectarea vizează adaptarea salariului la dinamica preţurilor prin indexare, prin acordarea unor sporuri pentru muncile efectuate în condiţii mai grele sau în cazul unor responsabilităţi în domeniul managementului etc.

Participarea constă în accesul salariaţilor la împărţirea beneficiului obţinut de unitatea economică unde îşi desfăşoară activitatea. Permite o repartizare mai echitabilă a

rezultatelor obţinute prin aportul salariaţilor şi o atenuare a confruntărilor dintre interesele personale ale salariaţilor şi cele ale întreprinderii. Participarea se poate realiza prin cote - părţi din beneficiu, facilităţi acordate salariaţilor de a cumpăra acţiuni la unitatea unde lucrează şi alte forme stabilite de conducerea întreprinderii.

Socializarea este un adaos la salariu în cazul unor salariaţi care sunt într-o situaţie mai dificilă, remunerarea pe baza muncii depuse fiind insuficientă în condiţia dată. Alegerea formei de salarizare are în vedere utilizarea eficientă a forţei de muncă, stimularea ei în ridicarea calificării şi evaluarea cât mai justă a raportului între rezultatele economico-financiare ale unităţilor şi remunerarea propriilor salariaţi.

Piaţa monetară. Scurtă caracterizare

Piaţa monetară este ansamblul tranzacţiilor cu monedă, aşa cum rezultă el din confruntarea cererii şi ofertei. În funcţionarea mecanismelor acestei pieţe sunt implicaţi următorii agenţi economici:

a) *Statul*, care, pe baza suveranităţii sale, conferă putere liberatorie monedei şi stabileşte coordonatele politicii monetare;

b) *Banca Centrală* (de emisiune), care emite moneda şi exercită controlul asupra monedei aflate în circulaţie;

c) *Sistemul bancar*, care face legătura între agenţii privaţi, pune în circulaţie moneda legală, acordă credite şi creează o formă specifică de monedă, cea bancară.

d) *Întreprinderile* (firmele) şi gospodăriile populaţiei, care pot oferi sau solicita disponibilităţi băneşti, prin intermediul băncilor sau al altor agenţi de schimb.

Cererea de monedă depinde de volumul operaţiunilor, al tranzacţiilor de bunuri şi servicii intermediate efectiv de către monedă şi de viteza de rotaţie a acesteia. **Viteza de rotaţie a monedei** relevă numărul mediu de operaţiuni de vânzare-cumpărare şi de plăţi pe care o unitate monetară o mijloceşte într-o perioadă dată. **Masa monetară** (M) este direct proporţională cu cantitatea bunurilor şi serviciilor supuse tranzacţionării la un anumit preţ (PT) şi invers proporţională cu viteza de rotaţie a monedei:

$$M=PT/V$$

Oferta de monedă reprezintă cantitatea de monedă pusă la dispoziţia agenţilor economice şi a altor utilizatori de monedă de către sistemul bancar. Ţinând seama de diversificarea instrumentelor monetare, de complexitatea sistemului bancar, problema principal care se pune este cum se creează moneda, sau prin ce mecanisme sunt puse în circulaţie diferite forme de monedă.

Dobânda. Echilibrul pieţei monetare

Definire, forme

Pentru acordarea dreptului de folosire a resurselor băneşti împrumutate, băncile pretind şi încasează dobândă sau comision, după caz. **Dobânda reprezintă suma de**

bani plătită pentru dreptul de folosinţă temporară a mijloacelor băneşti împrumutate. Dacă se are în vedere faptul că obiectul tranzacţiei de împrumut îl constituie banii priviţi ca lichiditate, atunci se poate spune că **dobânda reprezintă preţul renunţării la lichiditate, cerut de cel ce acordă împrumutul, sau preţul consimţit a fi plătit de cel ce se împrumută pentru procurarea lichidităţii.** Fiind un surplus plătit proprietarului, peste mărimea capitalului folosit, dobânda reprezintă o formă de **venit** care se poate realiza numai într-o activitate economic caracterizată prin eficienţă.

Dobânda reflectă numeroase aspecte din activitatea economică, schimbările şi tendinţele din cadrul acesteia.

Creşterea şi diversificarea creditului cu destinaţie economic productivă, în condiţiile economiei de piaţă moderne, au determinat multiplicarea **formelor dobânzii**. Avem astfel:

a) *dobânda de pe piața monetară*, aplicată în general creditelor pe termen scurt intervenite între băncile comerciale, între acestea şi banca centrală;

b) *dobânda bancară de bază,* pentru certificatele de depozit sau bonurile de trezorerie;

c) *dobânzile aplicate de bănci şi alte instituții financiare,* pentru întreprinderi;

d) *dobânda de pe piața obligațiunilor*, caracteristică plasamentelor pe termen lung;

e) *dobânda practicată de casele de economii* sau bănci pentru depozitele la vedere şi la termen, pentru construcţii de locuinţe etc.

Indiferent de forma sub care se manifestă, **dobânda are o mărime** care se determină în funcţie de cererea şi oferta de capital, de conjunctura pieţii interne şi internaţionale, de comportamentul agenţilor economici, de climatul social-politic etc.

Masa şi rata dobânzii

Mărimea dobânzii se exprimă prin masa şi rata dobânzii. **Masa dobânzii** reprezintă mărimea absolută a dobânzii anuale plătită la suma totală împrumutată; mărimea ei relativă, numită **rata dobânzii anuale**, este raportul procentual între masa dobânzii şi capitalul împrumutat:

$$d = \frac{D}{C} x100; \quad \text{rezultă că } D = \frac{d \cdot C}{100}$$

în care:

d = rata anuală a dobânzii

D = masa dobânzii anuale

C = capitalul împrumutat

Mărimea ratei dobânzii este în funcţie de durata pentru care se acordă creditul, de riscul pe care îl comportă şi de încrederea pe care o prezintă debitorul, de tipurile de credit (pentru consum, ipotecar etc.), de tipul de piaţă de pe care se obţine (monetară, financiară), de raportul dintre cererea şi oferta de lichiditate.

Rata dobânzii poate fi: **rată nominală**, adică rata plătită de debitor necorectată cu rata inflaţiei (ori deflaţiei), şi **rata reală**, adică rata nominală corectată cu rata inflaţiei (ori deflaţiei).

În cazul inflaţiei, rata reală se calculează după formula:

r = d-i, în care:

d = rata nominală a dobânzii

i = rata inflaţiei

Rata reală este: *pozitivă*, atunci când d › i; *negativă,* atunci când d ‹ i; *nulă*, atunci când d = i.

În cazul deflaţiei, rata reală - întotdeauna pozitivă - se calculează după formula:

r = d+a

în care:

a = rata deflaţiei, a aprecierii banilor.

Rata dobânzii poate fi abordată şi ca **rată brută**, făcând abstracţie de rata impozitelor plătite, şi ca **rată netă** (rata brută corectată cu rata impozitelor). Rata dobânzii diferă de la o ţară la alta, fapt ce provoacă deplasarea capitalurilor disponibile în căutarea celor mai bune plasamente şi reorientarea fluxurilor de capital pe ţări, de la un moment dat la altul.

Din punct de vedere al modului de calcul, dobânda este de două feluri: **simplă** (de care ne-am ocupat), când se calculează numai asupra sumei împrumutate iniţial, şi **compusă**, când dobânda se calculează nu numai asupra datoriei iniţiale, ci şi asupra sumei capitalizate a dobânzilor deja percepute pentru perioadele anterioare.

Dobânda compusă intervine în ipoteza în care împrumutul contractat şi dobânda se achită de debitor la scadenţa finală.

Masa dobânzii compuse sau mărimea sa absolută se calculează astfel:

Dc = Sn - C, unde:

$Sn = C (1+d)^n$,

în care:

Sn = Suma obţinută de proprietarul capitalului, acumulată după n ani

d = rata dobânzii anuale

n = numărul de ani

C = capitalul împrumutat

Preţul tranzacţiei cu monedă diferă în funcţie de numeroşi **factori** care influenţează comportamentul agentului economic deponent şi creditor. Aceşti factori acţionează fie în direcţia creşterii, fie în direcţia reducerii ratei dobânzii. Creşterea costului serviciilor, inclusiv al serviciilor bancare, migrarea capitalurilor flotante şi a celor speculative,

creşterea înclinaţiei spre investiţii, ca urmare a apariţiei de noi nevoi economice, convulsiile sociale şi conflagraţiile militare etc. determină adesea **creşterea ratei dobânzii.** Pe de altă parte, sporirea generală a economiilor, diminuarea relativă a productivităţii capitalului, politicile antiinflaţioniste, creşterea gradului de autofinanţare a activităţii economice pe baza *profitului* acţionează în sensul **reducerii ratei dobânzii**.

Acţiunea cumulată a acestor factori, în contextul dat al conjuncturii economico-sociale, determină distribuirea şi ajustarea masei monetare într-o anumită perioadă.

Echilibrul pieţei monetare

La un anumit nivel al ratei dobânzii – celelalte condiţii fiind date –, evoluţia cererii şi ofertei de monedă asigură **realizarea echilibrului pe piaţa monetară**. Piaţa monetară se află în stare de echilibru când, la un anumit nivel al ratei dobânzii (d'), **cantitatea de monedă oferită** (M0) **este egală cu cantitatea de monedă cerută** (Mc).

Creşterea cererii de monedă are ca efect sporirea cantităţii de monedă pe piaţă şi creşterea ratei dobânzii. Reducerea cererii de monedă va determina scăderea atât a cantităţii de monedă, cât şi a ratei dobânzii.

Creşterea ofertei de monedă duce la scăderea ratei dobânzii şi la creşterea masei monetare tranzacţionate pe piaţă; scăderea ofertei de monedă determină sporirea ratei dobânzii şi diminuarea cantităţii de monedă tranzacţionate.

Echilibrul pieţei monetare este complex şi dinamic, el este determinat de particularităţile mecanismului de corelare a cererii şi ofertei de monedă, prin intermediul sistemului bancar, care manevrează rata dobânzii în funcţie de interesele proprii şi ale clienţilor acestuia. În economiile contemporane, echilibrul pieţei monetare are un rol tot mai important, datorită semnificaţiei crescânde pe care o are moneda în ansamblul societăţii.

Sistemul monetar întemeiat pe hârtia monedă nu are altă securitate, alt mijloc de a aşeza în relaţie normală cererea şi oferta de monedă decât *înţelepciunea şi prudenţa cu care bancherii şi agenţii economici, în genere, se raportează la realităţi*. Moneda şi creditul reprezintă o singură medalie cu două feţe. Acest adevăr permite să se înţeleagă atât rolul pozitiv al monedei, cât şi riscul pe care-l incumbă excesul de instrumente monetare. Pentru ca sistemul să funcţioneze bine, creditul, care exercită influenţa decisivă asupra masei monetare, trebuie să fie bine utilizat şi rambursat la timp. Aceasta impune şi ca întreprinderile să lucreze cu rezultate cât mai bune.

Exerciţii – Probleme

1. La momentul t_0 un salariat primeşte un salariu net de 1.200.000 lei. La momentul t_1 acest salariu creşte la valoarea de 1.300.000. În perioada t_0 - t_1 preţurile cu amănuntul au crescut cu 20%. Să se determine salariul real în momentul t_1.

2. Creditele acordate de bancă se ridică la valoarea de 600 mil. u.m., iar rata dobânzii este de 20%. Depunerile la bancă, de către persoanele fizice, reprezintă 400 mil. u.m. pentru care se plăteşte o rată a dobânzii de 10%. Cât reprezintă câştigul băncii?

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Evoluţia ratei dobânzii şi impactul asupra investiţiilor întreprinzătorilor din România”.

Rezolvări – Probleme

1. Indicele salariului nominal este:

$$I_{Sn} = \frac{1300000}{1200000} x100 = 108\%$$ deci salariul nominal creşte cu 8%

Datorită faptului că indicele preţului a ajuns la valoarea de 120% (crescând cu 20%) salariul real are valoarea la momentul t_1.

$$I_{SR} = \frac{108\%}{120\%} x100 = 90\%$$ deci a scăzut cu 10 %.

Datorită creşterii preţurilor cu 20%, în condiţiile unei indexări de 8% a salariului nominal, cei 1.300.000 lei (salariul net la momentul t_1) nu reprezintă decât 90% ca valoare reală faţă de t_0. Asistăm aşadar la o scădere a puterii de cumpărare.

În mod deliberat în unele situaţii, autorităţile guvernamentale reduc salariul real (prin stimularea creşterii preţurilor), în scopul realizării unor echilibre economice; această acţiune, însă trebuie însoţită de măsuri care să incite comportamentul economic al salariaţilor şi să impulsioneze investiţiile.

2.

D. înc. = C × d´ = 600 mil u.m.× 20% = 120 mil u.m.

D. pl. = C × d´ = 400 mil u.m. × 10% = 40 mil u.m.

Câştig = Dobânda încasată – dobânda plătită

Câştig = 120 mil u.m. – 40 mil u.m. = 80 mil u.m.

unde:

D. înc. = dobânda încasată;

D. pl = dobânda plătită.

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- rolul ratei dobânzii în activitatea economică
- relaţia dintre rata dobânzii şi investiţii
- evoluţia ratei dobânzii în România

Profitul. Renta

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească renta şi profitul
- calculeze şi interpreteze rata profitului
- enumere principalele forme ale profitului
- definească principalele forme pe care le îmbracă renta funciară

Profitul

Definire. Mărimea şi dinamica profitului

Între veniturile fundamentale se înscriu profitul şi renta. Noţiunea de profit este percepută în chip diferit de diversele categorii de subiecţi – agenţi economici, oameni de ştiinţă, întreprinzători, salariaţi, sindicate, firme, puterea publică ş.a. Aceasta explică şi multitudinea de sensuri cu care este folosită categoria profit.

Într-o accepţiune generală, prin **profit** se înţelege **partea rămasă din venitul total ce revine întreprinzătorului după ce s-au scăzut toate cheltuielile aferente venitului respectiv**.

Deşi larg acceptată, această definiţie nu oferă răspunsurile aşteptate la probleme fundamentale. *Ce este, de fapt, profitul? De unde provine? Care este sursa lui? Ce motivație economică şi juridică are însuşirea lui de către întreprinzător?* - aceste întrebări au constituit şi constituie încă probleme de maximă atracţie pentru marile şcoli de gândire, ca şi pentru practica economică. Interesul faţă de această problemă are o motivaţie multiplă.

Profitul este o categorie fundamentală care se interferează cu majoritatea categoriilor economice (cost, salariu, dobândă, rentă, preţ etc.). El este criteriul esenţial de estimare şi evaluare a randamentului capitalului, constituie motivaţia principală şi imboldul prioritar al oricărei activităţi economice. Totodată, profitul este unul din veniturile importante supuse impozitării, constituind o resursă de primă însemnătate a bugetului de stat. Nu mai puţin important este rolul profitului ca resursă esenţială a dezvoltării economice.

Formele profitului

În structura profitului se disting mai multe elemente componente. După modul de determinare şi realizare, se disting:

a) **Profitul brut**, care este reprezentat de partea ce rămâne din venitul total după ce s-au scăzut cheltuielile de producţie:

$Pb = V - C$

În care:

Pb = profitul brut

V = venitul total sau încasat

C = cheltuieli de producţie (costul)

Profitul brut apare ca venit rezidual.

b) **Profitul net** reprezintă partea din profitul brut care rămâne după ce au fost deduse: dobânda la capitalul propriu al întreprinzătorului, salariul ca recompensă pentru activitatea sa, arenda şi chiria pentru terenul şi clădirea care îi aparţin, impozitele şi taxele ce se suportă direct din profit.

c) **Profitul normal**, *legitim sau justificat* reprezintă remunerarea serviciilor întreprinzătorului, recompensa pentru priceperea sa şi răspunderea pe care şi-o asumă, prima pentru risc şi incertitudine. Profitul normal este câştigul minim acceptat de întreprinzător ca să organizeze activitatea. Dacă nu există şansa să obţină profitul normal, niciun agent economic nu consimte să-şi organizeze şi să-şi dezvolte activitatea. De asemenea, dacă profitul normal este prelevat într-o proporţie prea mare, ca impozit sau alte taxe, interesul întreprinzătorilor pentru afaceri scade.

d) **Profitul pur sau supraprofitul** este profitul generat de împrejurări deosebite, care nu au legătură cu activitatea întreprinzătorului, fiind denumit, de unii autori, şi excedentar. Este obţinut numai de acei întreprinzători care au o poziţie de monopol în producerea şi/sau vânzarea produselor, fiind generat de elemente care nu intră în mecanismul general al concurenţei. El se realizează, de regulă, pe baza unor preţuri de vânzare mai ridicate, care permit prelevarea unei părţi din venitul consumatorilor. „Prin intermediul preţurilor – afirmă economistul american Galbraith - monopolul sau oligopolul neoclassic exploatează puterea care derivă din împrejurarea de a fi unicul sau unul din puţinii vânzători pe piaţă. Datorită acestei supremaţii, preţurile sunt mai ridicate, profiturile mai mari ... consumatorii plătesc mai mult ... iar distribuirea venitului este deviată în favoarea monopolului”.

e) **Profitul marginal** reprezintă profitul asigurat de producţia marginală. Este egal cu diferenţa dintre venitul marginal şi costul marginal. Profitul marginal maxim se obţine atunci când costul marginal se află la nivelul cel mai scăzut. Când însă profitul marginal este egal cu zero, profitul total e maxim.

Mărimea şi dinamica profitului. Masa şi rata profitului

Pe cât de importantă este cunoaşterea mărimii profitului, pe atât de dificilă este determinarea ei. De regulă, mărimea profitului unei firme, ramuri etc. nu poate fi cunoscută decât pe căi ocolite. Dificultăţile sunt de ordin obiectiv (multitudinea elementelor componente) şi de ordin subiectiv (discreţia care se păstrează în jurul profitului, cu scopul asigurării unor avantaje).

Mărimea profitului (Pr) poate fi stabilită în sumă absolută ca diferenţă între venitul total (V) şi costul de producţie (C):

Pr = V - C

Aceasta este **masa profitului**, la cunoaşterea căreia se poate ajunge cu ajutorul statisticilor fiscale, comerciale sau prin publicarea rezultatelor financiare la care sunt obligate, prin lege, societăţile comerciale. Masa profitului depinde de nivelul costului de producţie, mărimea venitului şi volumul de activitate. Profitul poate fi exprimat şi în mărime **relativă** (în procente) **ca rată**, care se determină prin raportarea masei profitului obţinut, într-o anumită perioadă de timp, la capitalul folosit pentru realizarea lui:

P'= (P/K)*100

în care:

P' = rata profitului

P = masa profitului

K = capitalul folosit

Rata profitului exprimă gradul de valorificare a capitalului utilizat de întreprinzător şi oferă măsura rentabilităţii unei firme, activităţi sau unui produs.

Dinamica masei şi ratei profitului ilustrează poziţia pe care o are o firmă în producţia şi desfacerea unui produs. Posibilităţile ei de a mări profitul sunt puternic influenţate de **factorul timp**. Pe termen scurt, şansa firmei de a realiza un profit mai mare depinde de pătrunderea mai devreme în ramură, când concurenţa este încă slabă, iar cererea devansează oferta. Stimulaţi de cererea în creştere, întreprinzătorii folosesc prilejul de a-şi mări profitul sporind producţia şi oferta până când cheltuielile suplimentare, efectuate cu oferta adiţională, pot fi acoperite prin preţul de vânzare (fig. 1).

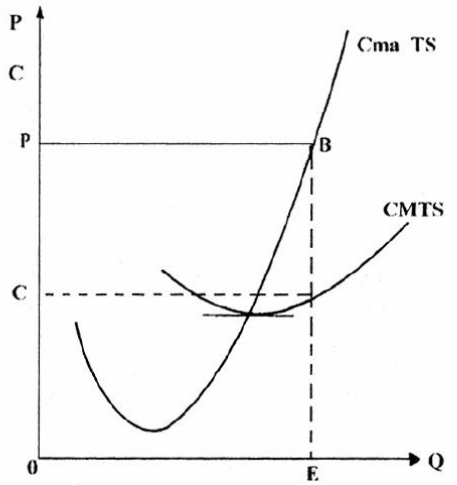


Fig.1 Maximizarea profitului pe termen scurt

Întreprinzătorul raţional încetează să mai producă dacă preţul produsului său coincide cu costul marginal (punctul B). La acest nivel al producţiei, el nu obţine nici profit, dar nici nu pierde din produsul adiţional realizat. De aceea, nu are interes să continue creşterea producţiei. În schimb, realizează profit din producţia anterioară (punctul E pe abcisă), ca diferenţă între preţul de vânzare al produsului şi costul mediu. Din punct de vedere al posibilităţilor de mărire a profitului pe termen scurt, pentru firmele care produc şi vând în regim

de concurenţă liberă, situaţia optimă este aceea care le permite să egalizeze costul marginal (Cma) cu preţul de vânzare (P): Cma = P.

Această egalitate marchează echilibrul firmei (întreprinzătorului).

Pe termen lung, posibilităţile firmei de a asigura echilibrul şi a maximiza profitul sunt condiţionate de concurenţa existentă pe segmentul de piaţă respectiv. Dacă perspectiva profitului atrage noi firme în ramură şi oferta creşte (în raport cu cererea), determinând o coborâre a preţului de vânzare, firmele vor putea produce rentabil numai în măsura în care preţul de vânzare, deşi mai redus, poate acoperi totuşi costul de producţie.

Când preţul pieţei este egal cu P1, firma obţine profitul, adică diferenţa dintre P1 şi C, Q1. Reducerea preţului la P2, ca urmare a sporirii ofertei, egalizează costurile medii totale (CTM) cu costul marginal (Cma) şi preţul (P), iar profitul (Pr) devine 0 pentru întreaga producţie fabricată, nu numai cea marginală. Pe perioade lungi, condiţia de echilibru şi maximizare a profitului firmei este realizarea egalităţii: Cma = P > CTM.

Dacă pe termen scurt posibilităţile de maximizare a profitului se află sub semnul cheltuielilor suplimentare cu care se obţine un spor de producţie şi al încadrării lor în preţul pieţei (o producţie superioară lui QE se obţine cu costuri mai mari decât P1), pe termen lung, maximizarea profitului depinde de capacitatea firmei de a realiza producţia cu costuri inferioare preţului pieţei, în condiţiile reducerii acestuia sub presiunea ofertei.

Renta

Datorită îndelungatei sale existenţe, renta se înscrie printre noţiunile cu cea mai amplă utilizare şi cu cele mai diferite semnificaţii. Multă vreme, renta a fost abordată în legătură cu utilizarea resurselor naturale, îndeosebi a pământului. În epoca modernă, însă, gândirea economică a extins sfera de aplicare a acestei categorii.

În sens uzual, **renta este un venit** stabil realizat de posesorul unui bun imobiliar (pământ, clădiri, construcţii, resurse de apă) sau mobiliar (hârtii de valoare, capital bănesc). În sens restrâns, se foloseşte termenul de **rentă economică**, ce reprezintă plata pentru folosirea unei resurse economice nesubstituibile, a cărei ofertă totală este insuficientă în raport cu cererea, constituind un venit pentru posesorul acesteia.

Mecanismul formării rentei

Renta economică rezultă din preţul ridicat la acele bunuri pentru care există o **cerere globală nesaturată**, iar oferta lor nu poate fi elasticizată prin urcarea preţului. Ea se obţine în toate situaţiile când se menţine rigiditatea ofertei totale, când resursele sunt insuficiente în raport cu nevoile sau sunt dificultăţi în procurarea lor, când există un monopol natural sau restricţii administrative, reglementări comerciale ori vamale care accentuează caracterul rigid al ofertei totale. La baza rentei se află surplusul de producţie şi de venit ce rezultă fie din utilizarea unor factori de producţie cu calităţi deosebite, fie din aplicarea principiilor moderne de management sau chiar din speculare unor situaţii specifice care pot să determine o diferenţă favorabilă între preţul de vânzare efectiv şi cel care ar fi obţinut în condiţii normale.

Renta economică presupune existenţa unei situaţii de monopol stabil sau temporar care să confere deţinătorului şi/sau utilizatorului unei resurse economice o poziţie privilegiată în raport cu ceilalţi agenţi şi care le permite urcarea preţului de vânzare peste nivelul considerat normal.

Mecanismul formării rentei economice, ca surplus sau excedent peste venitul normal, se fundamentează pe **legea randamentelor neproporţionale**.

Conţinutul legii randamentelor neproporţionale constă în aceea că, atunci când se combină unul sau mai mulţi factori constanţi cu un alt factor, variabil, cantităţile adiţionale din acest ultim factor determină, într-o primă etapă, mărirea producţiei, apoi, producţia suplimentară aferentă cantităţii adiţionale din factorul variabil îşi încetineşte creşterea, pentru ca, în faza următoare, sporul producţiei să fie tot mai slab, iar, în final, chiar să scadă. Transformarea producţiei suplimentare (care este conţinutul material al rentei) în venit rentier depinde de situaţia cererii şi a ofertei la bunul respectiv.

Obţinerea efectivă a rentei de către posesorul unui factor de producţie cu calităţi deosebite este condiţionată de caracterul ofertei totale. Dacă oferta este rigidă în raport cu cererea, va avea loc o urcare a preţului de vânzare al produsului peste preţul de echilibru. Aceasta va aduce deţinătorului bunului respectiv un venit excedentar.

Mărimea rentei este egală cu diferenţa dintre venitul obţinut în urma utilizării unui factor de producţie cu performanţe superioare şi ofertă inelastică şi cel realizat în situaţiile când se folosesc factori cu randamente medii, normale şi mai uşor de procurat. Relaţia dintre cererea şi oferta de factori, formarea rentei şi mărimea acesteia sunt ilustrate în fig. 2.

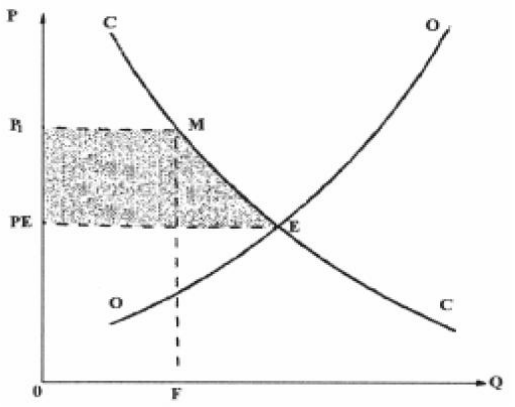


Fig.2 Renta economică şi mărimea ei

După cum se observă, la un volum al ofertei de factori, perfect inelastică (OF), preţul de procurare (P1) depăşeşte preţul de echilibru (PE), care corespunde unei oferte concordante cu cererea. Suprafaţa PEP1ME reprezintă mărimea rentei pe care o încasează deţinătorul factorului respectiv.

Forme de rentă

Renta economică se prezintă în numeroase forme, funcţie de natura şi caracteristicile factorilor ce pot fi deţinuţi şi utilizaţi în condiţii de monopol, ce au calităţi excepţionale.

Renta funciară, una din cele mai cunoscute forme de rentă, este un venit ce revine proprietarului funciar în virtutea dreptului de proprietate asupra terenului. La baza rentei funciare se află diferenţele de fertilitate, calitate şi poziţie dintre terenuri.

Renta funciară se prezintă sub formă de: *rentă diferențială*, care rezultă din randamentul diferit al unor cantităţi egale de capital şi de muncă pe terenuri cu calităţi diferite (*rentă de fertilitate*), din diferenţele de cheltuieli de transport şi exploatare pe care le generează terenuri ce au poziţie diferită faţă de pieţele de desfacere şi/sau căile de comunicaţie (*rentă de poziție*) sau din diferenţe de productivitate generate de investiţii succesive pe aceeaşi suprafaţă de teren.

Renta minieră, din industria extractivă, încasată de proprietarii minelor, sondelor, se datorează diferenţei de conţinut în substanţă utilă a zăcământului sau de poziţie.

Renta în construcţii este în funcţie de diferenţa de calitate, de poziţie şi, bineînţeles, de raportul dintre cererea şi oferta pentru terenuri destinate construcţiilor.

Renta de monopol, venit excedentar încasat de întreprinzătorii care dispun şi folosesc factori de producţie cu însuşiri excepţionale, rari şi nesubstituibili, de la utilizarea cărora sunt excluşi ceilalţi. Obţinerea efectivă este condiţionată de existenţa unei categorii de cumpărători dispuşi sau constrânşi să plătească un preţ ridicat.

Renta de abilitate reprezintă venituri suplimentare ce se obţin ca urmare a aptitudinilor şi calităţilor excepţionale pe care le are un individ.

Renta consumatorului (denumită, iniţial, de către economistul A. Marshall, surplus al consumatorului) este un plus de venit rezultat din preţul, mai ridicat, pe care consumatorul ar fi dispus să-l plătească pentru a cumpăra marfa dorită, faţă de preţul plătit în realitate, mai redus. **Renta producătorului** sau surplusul producătorului este câştigul suplimentar realizat de întreprinzătorii care pot să-şi vândă marfa la un preţ superior celui pe care îl estimaseră anticipat.

Renta conjuncturală, comercială şi industrială, este renta legată de folosirea unor împrejurări favorabile, care permit obţinerea de câştiguri suplimentare.

Renta de marcă, de autor sau de model, este renta care reflect dreptul deţinătorilor de a încasa venituri de la care sunt excluse celelalte persoane.

Exerciţii – Probleme

1. Dacă profitul creşte cu 50%, iar costurile scad cu 25%, cum se modifică rata profitului raportată la cost?

2. Când costul fix mediu este, în T0, 5.000 u.m, costul variabil mediu – 10.000 u.m.; în T1 – producţia se dublează iar costul variabil creşte cu 125%, cum evoluează profitul unitar?

3. Dacă profitul reprezintă 20% din totalul încasărilor, iar costurile salariale 7%, să se determine rata profitului calculată la acest cost.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Metode de maximizare a profitului unei firme”.

Rezolvări – Probleme

1. Pr1 = 150%*Pr0

ctg1 = 75%*ctg0

(Rpr/ctg1) / (Rpr/ctg0) =?

Rpr/ctg1 = 1,5*Pr0 / 0,75*ctg0

Rpr/ctg0 = ctg0 / Pr0

(1,5*Pr0 / 0,75ctg0) * (ctg0 / Pr0) = (1,5 / 0,75)*100 = 200%

Rata profitului s-a dublat în perioada actuală.

2. I: CFM0 = 5.000 l u.m. CVM0 = 10.000 u.m.

II: Q1 = 2*Q0; CVG1 = 2,25*CVG0

Pr unitar =?

CFM0 = CFG0 / Q0 = 5.000 u.m.

CVM0 = CVG0 / Q0 = 10.000 u.m.

CTMO = CFM0 + CVM0 = 15.000 u.m.

CTM1 = CTG1 / Q1 = (CFG + CVG1) / 2Q0

Universitatea SPIRU HARET

Pr unitar = pv – CTM, unde: pv – preţul de vânzare

Pr unit. 0 = pv – CTM0

Pr unit. 1 = pv – CTM1

CVG0 = CVM0*Q0 = 10.000 * Q0

ΔPr = Pr1 – Pr0 =?

CTM1 = CTG1 / Q1 = (CFG1 + CVG1) / Q1

CFG1 = CFG0 = CFM0 * Q0 = 5.000*Q0

CVG1 = 2,25*CVG0 = 2,25*10.000*Q0 = 22.500*Q0

CTM1 = (5.000*Q0 + 22.500*Q0) / 2Q0 = (27.500*Q0) / 2*Q0 = 13.750 u.m.

ΔPr = (pv – CTM1) – (pv – CTM0) = CTM0 – CTM1 = 15.000 – 13.750 u.m.

ΔPr = 1.250, deci profitul a crescut cu 1.250 u.m./ produs

3. Pr = 20%*V; CS = 7%*V

Rpr/ cs =?

Rpr/cs = (Pr/CS)*100 = [(20%*V)/ (7%*V)]*100

Rpr/cs = (20/7)*100 = 285%

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- rolul profitului în activitatea economică
- relaţia dintre rata profitului şi înclinaţia agenţilor economici spre investiţii

enumerarea unor metode de maximizare a profitului

Rolul statului în economie. Creşterea şi dezvoltarea economică

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- prezinte motivele principale ale intervenţiei statului în economie
- definească conceptul de politică economică şi obiectivele acesteia
- prezinte scopurile intervenţiei guvernamentale în funcţionarea pieţelor libere: eficienţă, echitate şi creştere
- prezinte politicile guvernamentale destinate creşterii eficienţei
- explice cum este influenţată creşterea economică de acumularea de capital
- explice şi să exemplifice importanţa pe care o are ritmul de creştere economică pentru progresul unei ţări
- definească conceptul de creştere economică şi să prezinte factorii de creştere economic
- explice diferenţa dintre creşterea economică de tip extensiv şi cea de tip intensive
- explice diferenţa dintre creşterea economică, dezvoltarea economică şi progresul economic

Rolul statului în economie

Intervenţia statului in economie este extrem de complexă in perioada contemporană. Evoluţiile economice, sociale, curentele de gandire economică au antrenat profunde transformări in ceea ce priveşte rolul statului in economie.

Crizele economice, războaiele, precum şi necesitatea susţinerii unor lucrări de mari proporţii in domeniul infrastructurii au făcut necesară reconsiderarea rolului statului.

Aceasta a constat in sprijinirea dezvoltării industriei, protecţia economiei naţionale, dezvoltarea comerţului exterior etc. După primul război mondial, statul se implică tot mai mult in economie, la inceput sprijină reconstrucţia, apoi susţine diverse programe, ceea ce conduce la sporirea cheltuielilor publice.

Implicarea statului prin subvenţionarea transporturilor, creşterea numărului de societăţi comerciale mixte, subvenţionarea exporturilor etc. determină o schimbare a mentalităţii. Triumful politicilor economice de inspiraţie keynesistă este evident, iar statul preia şi atribuţii legate de protecţia socială, redistribuirea veniturilor şi susţinerea activităţii economice.

Intervenţia statului in economie se realizează prin

intermediul *politicilor economice*.

Prin politică economică se inţelege ansamblul măsurilor pe care le ia statul pentru a influenţa viaţa economică. Aceste măsuri pot fi elaborate de administraţia centrală

(guvern, parlament), şi au o acţiune de obicei la scară macroeconomică (pe ansamblu economiei), cu efecte la acelaşi nivel sau pot aparţine administraţiilor locale şi in acest caz se referă la activitatea de pe un teritoriu mai restrans, bine definit. Politica economică adoptată la nivel central diferă deci, atat ca perspectivă cat şi a instrumentelor de aplicare şi a efectelor scontate, de cele la nivel local. De exemplu, măsurile legate de stoparea inflaţiei nu pot fi luate decat la nivel central unde administraţia are parghiile necesare pentru acţiune.

Politicile macroeconomice pot fi de *conjunctură* şi de *structură*. Prima vizează indeosebi cererea agregată şi indeosebi componentele ei, respectiv din sectorul public şi privat şi modul in care acestea pot fi influenţate in vederea realizării unei stabilităţi macroeconomice. A doua vizează oferta agregată, şi se referă la instrumente prin care pot fi influenţate volumul capitalului, a muncii şi incorporarea progresului tehnic in producţie.

Din punctul de vedere al perioadei de timp, politica economică poate fi construită pe baza unor obiective şi instrumente care să vizeze termenul scurt sau o perioadă mai lungă.

Obiectivele politicii economice se referă la următoarele aspecte: controlul inflaţiei şi asigurarea unei stabilităţi a preţurilor; controlul şomajului şi realizarea unei pieţe a muncii dinamice şi echilibrate; realizarea unei balanţe de plăţi echilibrate; realizarea unui buget de stat echilibrat; distribuirea echilibrată a veniturilor şi redistribuirea acestora; protejarea mediului inconjurător. Aceste obiective nu pot fi intotdeauna delimitate cu precizie, ele intrepătrunzindu-se şi uneori chiar intrand in contradicţie, cum ar fi politicile legate de reducerea şomajului şi a inflaţiei. De asemenea, măsurile de stabilizare a preţurilor pot afecta echilibrul de pe piaţa muncii şi realizarea unei creşteri economice susţinute precum şi a unei balanţe de plăţi favorabile.

Autorităţile politice pot interveni in viaţa economică prin forme directe şi indirecte.

Intervenţia **directă** a statului se realizează prin următoarele instrumente: politica preţurilor, a salariilor şi a veniturilor; balanţa de plăţi care poate fi influenţată la randul ei, de politicile comerciale, in special prin măsuri permanente legate de importurile şi exporturile de bunuri şi capital; investiţii ale statului menite să asigure o creştere economică sănătoasă şi să sprijine unele domenii cum ar fi: industria, transporturile, telecomunicaţiile, precum şi evitarea degradării mediului ambiant sau atenuarea unor conflicte sociale generate de lipsa locurilor de muncă; concurenţă, in vederea diminuării posibilităţilor de abuz, mai ales in ceea ce priveşte calitatea bunurilor sau a unor domenii de activitate.

Obiectivele politicilor economice se fundamentează pe teoria economică, pe relaţiile economice ale etapei, şi ţine cont de preferinţele publice ale partidului aflat la guvernare sau ale partidelor din coaliţia guvernamentală, interesele grupurilor de presiune şi nu in ultimă instanţă de situaţia internaţională.

Intervenţia **indirectă** se realizează mai ales prin politica bugetară şi fiscală. Prin intermediul politicii bugetare statul poate influenţa economia modificand volumul şi structura veniturilor şi al cheltuielilor.

Bugetul de stat

Una din cele mai eficiente instrumente de intervenţie a statului in economiile tuturor ţărilor lumii este bugetul de stat. Acesta reprezintă un document care cuprinde pe de-o parte, cheltuielile publice şi pe de altă parte, veniturile aferente acestora, pe o perioadă de un an. Se calculează anticipat, pe baza previziunilor privind activitatea economică, evoluţia veniturilor şi a cheltuielilor necesare activităţii publice.

Bugetul de stat se bazează pe trei principii: anualităţii, ceea ce inseamnă că se calculează pe un an; unităţi, ceea ce inseamnă că toate veniturile şi cheltuielile sunt cuprinse intr-un singur act; universalităţii, ceea ce inseamnă că toate veniturile se contopesc intr-o masă comună şi servesc acoperirii cheltuielilor prevăzute.

Cheltuielile bugetului de stat include următoarele domenii: administraţia publică, invăţământ şi educaţie, cultură, sănătate, asistenţă socială, apărare, dobanzi care trebuie plătite pentru imprumuturile primite de stat sau colectivităţile locale.

Structura cheltuielilor publice deşi este diferită de la o ţară la alta cuprinde in linii mari următoarele: 1. Consumul intermediar, format din bunuri şi servicii destinate funcţionării administraţiilor publice centrale şi locale; 2. subvenţii şi ajutoare băneşti pentru investiţii, in domenii bine precizate şi aprobate de puterea legislativă; 3. salarii plătite lucrătorilor din domeniul public; 4. prestaţii sociale concretizate in: alocaţii familiale, alocaţii de şomaj, pensii; 5. dobanzi vărsate pentru imprumuturile contractate de stat; 6. alte cheltuieli.

Cheltuielile bugetare pot fi clasificate după mai multe criterii. Astfel:

- *după profilul activităților publice:* cheltuieli cu funcţionarea administraţiei publice centrale şi locale, justiţie, armată, invăţământ, cultură, acţiuni economice, acţiuni sociale;

- *după natura instituțiilor* care obţin venituri de la bugetul de stat: unităţi administrativ-teritoriale, alte instituţii publice;

- *după fondurile din care se finanțează cheltuielile:* bugetul central, bugete locale, conturi speciale ale trezoreriei etc.;

- *după rolul cheltuielilor în activitatea economică*: cheltuieli pentru consum public: armată, intreţinerea aparatului administrativ, justiţie etc., şi cheltuieli care asigură lărgirea activităţii economice: investiţii in noi intreprinderi publice, reutilarea celor existente, investiţii in sectorul energetic, invăţământ, infrastructură, sisteme de irigaţii;

- *după natura economică a cheltuielilor publice:* 1. Cheltuieli cu funcţionarea şi intreţinerea administraţiilor publice, ale instituţiilor publice (salarii, procurarea unor materiale, servicii, iluminat, poştă, telefon, incălzit etc.); 2. cheltuieli de transfer, cuprinzand sume din fondurile publice alocate diferitelor persoane fizice sau juridice cu titlu definitiv şi nerambursabil (dobanzile la datoria publică, ajutoare de şomaj, pensii, subvenţii acordate firmelor etc.); 3. cheltuieli pentru investiţii destinate construirii de noi intreprinderi, reutilării celor existente, construirii unor instituţii publice (ca de exemplu: şcoli, spitale, etc.);

Veniturile bugetare provin din următoarele surse: venituri obţinute din activitatea proprie, desfăşurată in intreprinderile publice, partea din profiturile obţinute in societăţile mixte (cu capital privat şi public), precum şi din impozite şi taxe. In primul caz, fondurile băneşti rezultă in urma repartiţiei primare a venitului, iar al doilea caz, ele provin din redistribuirea venitului naţional. In unele cazuri excepţionale, statul recurge la imprumuturi interne sau externe sau la emisiunea monetară.

1. Impozitele şi taxele sunt principalele forme de venit la bugetul de stat. Ele constituie o prelevare asupra diferitelor forme de venit, cu titlu obligatoriu, definitiv, deci nerambursabil.

Atributele esenţiale sunt: obligativitatea, nerambursabilitatea, dreptul de urmărire in caz de neplată şi generalitatea, adică extinderea asupra tuturor categoriilor sociale.

Impozitele şi taxele pot fi: directe şi indirecte. Cele directe includ: impozitele asupra salariilor, profiturilor, veniturilor agricole, veniturilor liber profesioniştilor şi asupra altor forme ale veniturilor. Impozitele indirecte sunt formate din: taxa pe valoarea adăugată, accize, taxa asupra produselor petroliere, taxele vamale etc.

Sistemul de impunere poate fi de două feluri: in cote fixe şi cote procentuale. Acestea din urmă se aplică in următoarele forme: impunere proporţională (la o cotă de impozit fixă, mărimea impozitului va fi proporţională cu nivelul venitului), impunere progresivă (cotele de impozit cresc odată cu creşterea mărimii materiei impozabile), şi impunere regresivă (in cazul in care, pe măsura sporirii veniturilor scade cota de impunere). In condiţiile in care veniturile au fost integral cheltuite şi au acoperit aceste cheltuieli, deci veniturile sunt egale cu cheltuielile, bugetul este echilibrat şi are un efect neutru asupra evoluţiei preţurilor.

In majoritatea cazurilor, datorită acţiunii unor factori cum ar fi: creşterea preţurilor, scăderea neprevăzută a activităţii economice, apariţiei unor cheltuieli neprevăzute, evaziunile fiscale etc, cheltuielile bugetare pot depăşi veniturile. Apare, in acest mod deficitul bugetar. Se pune intrebarea: de ce nu se stabilesc taxe şi impozite mai mari pentru a preintampina o asemenea situaţie?

Prelevările fiscale apăsătoare micşorează veniturile agenţilor economici şi posibilitatea lor de a crea locuri noi de muncă, de a moderniza şi de a eficientiza activitatea economică.

Felul in care presiunea fiscală influenţează asupra veniturilor fiscale, a fost studiată cu ajutorul curbei lui Laffer (economist american).

Cauzele deficitelor bugetare pot fi de ordin conjunctural şi structural. In prima categorie scăderea activităţii economice, ocupă un loc important. Orice diminuare a producţiei de bunuri şi servicii sau orice creştere mai slabă decat previziunile realizate de organismele statului conduce la micşorarea veniturilor din impozite şi taxe, deci a intrărilor fiscale. In unele cazuri, cheltuielile pot depăşi previziunile datorită unor factori cum ar fi: creşterea alocaţiei pentru şomaj, a pensiilor sau a unor subvenţii. Dintre cauzele de ordin structural cele legate de evoluţia şomajului ocupă un loc important. Orice creştere a

acestuia va impovăra bugetul de stat cu cheltuieli suplimentare şi este legat tot de recesiunea economică.

O serie de alţi factori contribuie, de asemenea, la creşterea cheltuielilor bugetare, dintre care pot fi enumeraţi: sporirea numărului personalului din administraţiile publice şi a investiţiilor in acest domeniu, generate de necesitatea dotării cu mijloace moderne, sporirea investiţiilor in sectorul public, mai ales in infrastructură, energetic, participarea statului la societăţi mixte, acordarea de subvenţii, dezvoltarea cercetării ştiinţifice fundamentale şi aplicative; sporirea cheltuielilor in domeniul invăţământului, sănătăţii, culturii ca urmare a creşterii populaţiei şi cerinţelor tot mai mari ale vieţii economice şi sociale; dezvoltarea reţelelor de asigurări sociale, extinderea reţelei de mass-media, pretind sporirea cheltuielilor bugetare. Sistematizarea teritoriului şi protecţia mediului inconjurător sporesc cheltuielile bugetare, alături de alte domenii ca: apărare, participarea ţării la diferite instituţii şi organism internaţionale precum şi creşterea obligaţiilor legate de serviciul datoriei publice.

Deficitul bugetar are cateva influenţe negative: conduce la creşterea masei monetare in economie, deci la inflaţie, la indatorarea generaţiilor viitoare şi la sporirea fiscalităţii.

Unii economişti consideră că pentru a acoperi deficitele bugetare nu este necesar să sporească fiscalitatea. In concepţia lor, se poate acţiona prin creşterea bazei monetare, dacă inflaţia nu este foarte ridicată şi, de asemenea, prin imprumuturi de stat.

Creşterea şi dezvoltarea economică

Conţinutul creşterii economice, delimitări conceptuale. Factorii şi tipurile creşterii economice. Politici de creştere economică

Asigurarea unei creşteri economice stabile reprezintă unul din obiectivele “managementului guvernamental”. Conceptual, obiectivul creşterii economice s-a impus ca instrument de analiză în gândirea după anii ′30.

Prin creştere economică se înţelege obţinerea unui spor important de produs naţional pe o persoană, ca o tendinţă fermă pentru o perioadă viitoare mai îndelungată, dar previzibilă.

Acest proces se realizează avându-se în vedere următoarele restricţii:

- atingerea unor ritmuri înalte în producerea de bunuri şi servicii; realizarea acestui obiectiv impune combinarea optimală a factorilor de producţie;

- evitarea unor fluctuaţii excesive în activitatea economică de ansamblu.

Creşterea economică determină dezvoltarea şi progresul economic.

Dezvoltarea economică exprimă ansamblul transformărilor cantitative, calitative şi structurale în toate domeniile societăţii: economie, tehnologie, social-politic, cultural, moral.

Din această perspectivă este interesant de amintit raportul Brundland intitulat "Viitorul nostru comun" prezentat la Rio de Janeiro în iunie 1992 la Conferinţa Naţiunilor Unite care lansează acest **conceptul de dezvoltare economico-socială durabilă.**

Realizarea obiectivelor derivate din această finalitate dezirabilă este subordonată realizării compatibilităţii a patru sisteme : economic, uman, ambiental şi tehnologic.

Reproducerea pe un plan superior a capacităţilor de muncă a generaţiilor de mâine, este condiţionată de emergenţa eficientă a acestor sisteme, fapt care în opinia autorilor raportului va conduce la o dezvoltare solidă a "capitalului uman" sistemul cu rol central în cadrul interacţiunii celor patru sisteme mai înainte arătate. Sărăcia de exemplu este considerată de specialişti un mod de viaţă cu impact defavorabil asupra posibilităţilor populaţiei de utilizare eficientă a resurselor economice şi noneconomice.

Progresul economic reprezintă un efect în timp al creşterii şi dezvoltării economice şi în esenţă el constă în:

- sporirea productivităţii factorilor de producţie;

- creşterea dimensiunilor potenţialului economic;

- modernizarea structurilor.

Din punctul de vedere al resurselor creşterea economică poate fi:

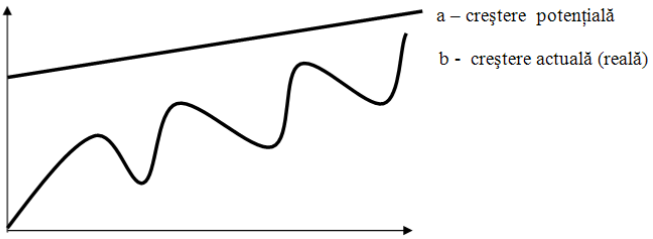
a) Creştere economică potenţială;

a) Creştere economică actuală.

Prin creştere economică potenţială se înţelege sporul anual care ar fi obţinut dacă ar fi utilizate în întregime resursele.

Prin creştere economică actuală (reală) se înţelege sporul anual exprimat în cifre absolute sau procente ale produsului naţional.

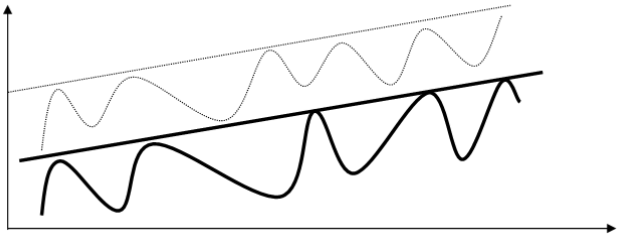
Graficul de mai jos redă sintetic cele două tipuri de creştere:



Analiza graficului de mai sus ne permite formularea următoarelor observaţii:

- producţia actuală (reală) nu poate depăşi producţia potenţială; limita producţiei reale este producţia potenţială;

- creşterea actuală (reală) nu este limitată în mod absolut; dacă producţia potenţială se situează la un nivel superior se crează premise pentru o nouă creştere actuală (reală) aspect redat în graficul următor:



- un management guvernamental va urmări promovarea unor politici diferenţiate care să vizeze realizarea uneia sau ambelor tipuri de creştere.

În vederea realizării obiectivului creşterii economice (potenţiale sau actuale) se analizează evoluţia factorilor care o determină (vezi tabelul de mai jos) **:**

Obiectiv	Căi de realizare, factori
a) Creşterea cererii potenţiale	a_1) Sporirea resurselor disponibile de capital, muncă şi naturale; a_2) Creşterea eficienţei utilizării acestor resurse.
b) Creşterea cererii actuale (reale)	b_1) pe termen scurt creşterea cererii agregate; b_2) pe termen lung principalul factor al creşterii economice îl reprezintă creşterea economică potenţială care are ca efect creşterea ofertei agregate.

Vom analiza pe rând aceste grupe de factori:

a) Dacă se doreşte creşterea cererii potenţiale atunci ei vor urmări una din cele două grupe de factori:

a_1) ***Sporirea resurselor disponibile de capital, muncă şi naturale.***

În cadrul acestei categorii vom studia pe rând cele trei categorii de factori de producţie.

- ***Creşterea resurselor de capital*** este urmărită prin dezvoltarea stocului de capital.

Analiza evoluţiei stocului de capital presupune :

- urmărirea procesului de uzură a capitalului fix, deci a tendinţelor de diminuare ale stocului;

- înlocuirea părţii uzate, înnoirea şi sporirea costului de capital prin investiţii noi.

Aşadar una condiţiile sporirii produsului naţional o reprezintă sporirea stocului de capital pe calea investiţiilor.

Deci:

$$\Delta K = I$$

ΔK- sporul de capital

I-investiţiile

Problema care se pune este cu cât va spori produsul naţional dacă creşte stocul de capital.

Procedând astfel introducem noţiunea de **eficienţă marginală a capitalului (Emk):**

$\mathbf{E_{mk} = \frac{\Delta Y}{\Delta K} = \frac{\Delta Y}{I}}$ unde: ΔY- sporul produsului naţional:

celelalte notaţii fiind cunoscute.

Eficienţa marginală a capitalului reprezintă sporul produsului naţional obţinut ca urmare a sporirii cu o unitate suplimentară (adiţională) a capitalului utilizat pentru realizarea sa, ca urmare a investiţiilor.

În acelaşi timp trebuie ţinut cont de faptul că din produsul naţional trebuie alocată o parte pentru investiţii; deci vom introduce noţiunea de **rată a investiţiilor** (i):

Rata investiţiilor va fi: $\mathbf{i = \frac{I}{Y}}$ unde: Y- produs naţional.

Deci: $E_{mk} = \frac{\Delta Y}{yi}$ dar $\frac{\Delta Y}{Y} = R_{cp}$ unde Rcp - rata cererii potenţiale

Deci: $E_{mk} = \frac{R_{cp}}{I}$ unde: $\mathbf{R_{cp} = i \times E_{mk}}$

- ***Creşterea resurselor de muncă*** se poate realiza prin:

- investiţia în capitalul uman;

- creşterea populaţiei ocupate.

Ce include această investiţie:

- cheltuieli pentru educaţie;

- cheltuieli cu căutarea unui loc de muncă;

- eforturile făcute atât înainte cât şi după intrarea în sistemul de învăţământ şi în continuare,

De regulă eficienţa investiţiei în capitalul uman este abordată în termenii consacraţi de tip cost-beneficiu.

Creşterea populaţiei ocupate înseamnă în acelaşi timp creşterea volumului de muncă. Această dimensiune depinde foarte mult de productivitatea marginală a muncii care este dată de relaţia:

$\mathbf{Wm\,arg\,L = \frac{\Delta Y}{\Delta Locup}}$ unde: WmargL - productivitatea muncii;

ΔY- sporul de venit naţional;

ΔLocup- sporul populaţiei ocupate.

Relaţia exprimată anterior trebuie văzută sub trei aspecte:

- dacă $\Delta Y > \Delta Locup$ avem o situaţie de natură pozitivă cu implicaţii asupra maximizării satisfacţiei tuturor agenţilor economici aflaţi pe aceea piaţă;

- dacă $\Delta Y > \Delta Ltot.$(populaţia totală) este o situaţie avantajoasă; această analiză este deosebit de importantă pentru ţările care au o populaţie numeroasă dar creştere economică redusă ceea ce evident conduce la scăderea produsului naţional pe locuitor.

- dacă productivitatea marginală creşte mai repede decât cea medie avem o situaţie pozitivă asupra creşterii produsului naţional reflectat în creşterea produsului naţional.

Dacă analizăm corelaţia dintre capital şi resursele de muncă constatăm că lipsa resurselor financiare în condiţiile existenţei resurselor de muncă duce la o stagnare a creşterii economice. Este de fapt o situaţie de randament descrescând.

Dacă un factor este constant şi ceilalţi sunt variabili în condiţiile suplimentării lor rezultă producţii descrescătoare.

- ***Creşterea resurselor naturale*** şi mai ales a resurselor primare care sunt limitate constituie un alt factor al creşterii economice. Pe măsura sporirii ritmului lor de folosire şi atingerea punctului maxim de exploatare creşterea lor încetează. De exemplu extracţia de petrol din România a avut un vârf maxim de 13-14 milioane de tone şi s-a stabilizat sub 10 milioane tone. Este tot o situaţie de randament descrescând determinată de o exploatare iraţională a acestora.

Problema efectului pe care sporirea resurselor o are asupra creşterii economice este caracteristică pentru o creştere economică extensivă.

Creşterea economică extensivă este acel tip de cerere caracterizat prin contribuţia preponderentă a laturilor cantitative ale factorilor la modificarea (sporirea) produsului naţional.

a_2) **Creşterea eficienţei utilizării acestor resurse** se realizează prin;

- perfecţionarea tehnologiilor;

- perfecţionarea pregătirii profesionale;

- perfecţionarea managementului proceselor economice.

- ***Perfecţionarea tehnologiilor*** trebuie realizată prin corelare cu cercetarea ştiinţifică, proces care în literatura de specialitate este cunoscută sub numele de “revoluţie industrială”. Noile tehnologii fac ca eficienţa marginală a capitalului să crească determinând astfel un spor al produsului naţional şi implicit o creştere economică.

- ***Perfecţionarea pregătirii profesionale*** duce la creşterea productivităţii marginale şi în acest mod la contracararea efectelor legii randamentului descrescând.

- ***Perfecţionarea managementului proceselor economice*** se impune ca o necesitate din cel puţin două perspective:

- existenţa unor procese de producţie din ce în ce mai complexe;

- problematica marketingului devine din ce în ce mai acută în condiţiile accentuării concurenţei .

Cele trei căi trebuiesc aplicate simultan şi ele vor determina o creştere economică intensivă.

b) Creşterea economică intensivă este acel tip de cerere bazat pe contribuţia preponderentă a laturilor calitative ale factorilor de producţie ceea ce va determina modificarea (sporirea) produsului naţional

Dacă se urmăreşte realizarea unei creşteri economice actuale (reale) atunci în analiza factorilor economici implicaţi **se va avea în vedere orizontul de timp**; astfel:

b_1) ***Pe termen scurt cererea agregată se constituie în principalul factor al creşterii economice***.

În acest mod se reduce partea din capacitatea de producţie nefolosită şi creşte ocuparea forţei de muncă; invers o reducere a cererii agregate duce la creşterea stocurilor nevandabile.

Cererea agregată este dată de relaţia:

$$\mathbf{CA = C_p + C_G + Inv + Exp - Imp}$$ unde:

CA- cererea agregată;

C_p- consumul personal;

C_G – consumul guvernamental;

Inv- investiţii;

Exp- export;

Imp - import.

b_2) ***Pe termen lung principalul factor al creşterii economice îl reprezintă creşterea economică potenţială care are ca efect creşterea ofertei agregate.***

Pentru a realiza obiectivele creşterii economice, autorităţile publice pot aplica două tipuri de politici de creştere:

Tipuri de politici	Explicaţii
Concentrate pe pârghiile cererii şi ofertei agregate: Au ca obiectiv stimularea cererii şi ofertei agregate	• **Axate pe cerere**: - se bazează pe stimularea cererii agregate; - se consideră că în acest mod firmele vor fi stimulate să producă şi în acest mod se va realiza o creştere potenţială.

	• **Axate pe ofertă:** - se bazează pe stimularea ofertei agregate prin: stimularea cercetării-dezvoltării; promovarea noilor tehnologii; perfecţionarea pregătirii profesionale
Alternative axate: **- fie pe mecanismele intervenţioniste;** **- fie pe mecanismele pieţei** Cele două orientări alternează şi constituie un subiect al campaniilor electorale în funcţie de rezultatele economice anterioare.	• **De tip intervenţionist (dirijist) axate pe:** - crearea unui climat favorabil dezvoltării; - încurajarea investiţiilor; - creşterea cheltuielilor publice având ca rezultat creşterea cererii solvabile;
	• **Axate pe mecanismele pieţei:** - se are în vedere lăsarea liberă a mecanismelor cererii şi ofertei; - se asigură astfel dezvoltarea neîngrădită a întreprinzătorilor particulari.

Exerciţii – Probleme

1. Prin realizarea unei rate a investiţiilor de i=20% se obţine un spor de capital ΔK=100 milioane u.m. care la rândul său permite obţinerea unui spor al produsului naţional de ΔY=25 milioane. Să se determine eficienţa marginală a capitalului şi rata creşterii potenţiale.

Exerciţii – Teste grilă

1. Dezvoltarea economică durabilă reprezintă:

a) acea formă de dezvoltare economică în cadrul căreia se urmăreşte ca satisfacerea cerinţelor de consum actuale să nu le compromită pe cele ale generaţiilor viitoare;

b) existenţa unor condiţii economice, sociale, culturale şi de mediu favorabile, componenta economică fiind factorul esenţial al dezvoltării;

c) procesul de sporire a rezultatelor economice, determinate de combinarea şi folosirea factorilor de producţie;

d) procesul de lărgire a posibilităţilor prin care generaţiile actuale şi viitoare îşi pot manifesta pe deplin opţiunile în orice domeniu economico-social.

2. Care din următoarele însuşiri caracterizează tipul intensiv de creştere economică:

a) laturile cantitative sunt preponderente, însă influenţa lor este limitată;

b) cea mai mare parte a sporului rezultatelor macroeconomice se datorează laturilor calitative ale factorilor de creştere;

c) latura cantitativă şi calitativă contribuie în mod similar la obţinerea rezultatelor macro-economice;

d) reflectă situaţia în care rezultatele macroeconomice sunt obţinute prin compromisuri acceptabile pe planul eficienţei economice şi nivelului de trai.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema "Importanţa progresului tehnologic în procesul de dezvoltare economică".

Rezolvări – Probleme

Eficienţa marginală a capitalului în acest caz este de:

$$E_{mk} = \frac{25}{100} = 0,25$$

Rata cererii potenţiale va fi:

$R_{cp} = 0,20 \times 0,25 = 0,05$ deci o creştere economică de 5%

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspunsul corect (a) – deoarece reprezintă definiţia dezvoltării economice durabile
2. Răspunsul corect (b) – deoarece însuşirile care caracterizează tipul intensiv de creştere economică se datorează laturilor calitative ale factorilor de creştere

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- importanţa progresului tehnologic în activitatea economică
- relaţia dintre progresul tehnologic şi dezvoltarea economică
- care credeţi că va fi locul şi rolul progresului tehnologic în viitor

Fluctuaţiile activităţii economice. Şomajul. Inflaţia

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definirea conceptului de creştere economică
- descrie fazele unui ciclu economic
- enumere tipurile de cicluri economice
- definească inflaţia şi şomajul
- enumere politicile şi măsurile de combatere a şomajului şi inflaţiei
- explice semnificaţia socială şi politică a ratei şomajului
- calcuzeze rata şomajului
- explice modul cum poate influenţa ajutorul de şomaj durata şomajului
- prezinte tipurile principale de inflaţie: inflaţia prin cerere şi inflaţia prin costuri
- prezinte factorii economici, monetari – financiari şi externi cu influenţă asupra fenomenului inflaţionist
- prezinte formele de manifestare ale inflaţiei avand în vedere următoarele criterii: intensitatea manifestării inflaţiei, contextul declanşării inflaţiei şi durata fenomenului inflaţionist

Fluctuaţiile activităţii economice

Ciclurile economice. Definiţie. Cauze

Evolutia principalelor laturi ale activitatii economice dintr-o întreprindere, ramura si economie nationala (venitul national, productia, desfacerile, investitiile, consumul, ocuparea fortei de munca etc.) permite constatarea ca în unele perioade se înregistreaza cresteri, în altele, stagnari sau chiar reduceri; periodic, activitatea economica de ansamblu sau de ramura poate cunoaste chiar stari de criza. Aceasta înseamna ca, în timp, activitatea economica nu are o evolutie uniforma, liniara, ci este fluctuanta.

Unele fluctuatii ale activitatii economice sunt sezoniere, fiind în general explicabile si previzibile ca urmare a influentei unor factori naturali sau sociali. Altele sunt întâmplatoare si de o durata mai scurta. Pe lânga acestea, mai exista si fluctuatii economice de mai lunga amplitudine care se reproduc cu o anumita regularitate (ciclicitate).

Ciclicitatea în economie caracterizeaza acea forma de miscare a activitatii economice dintr-o tara în care se succed alternativ fazele de avânt cu cele de descrestere si stagnare. Împrejurarile care genereaza ciclicitatea economica sunt foarte numeroase, dar rolul determinant îl are modul specific de evolutie a eficientei utilizarii factorilor de productie. Prin urmare, ciclicitatea desemneaza un mod specific de evolutie a fenomenelor economice care se manifesta în mod ondulatoriu sub forma de ciclu.

Bazele economiei
Fluctuaţiile activităţii economice. Şomajul. Inflaţia

Ciclul economic este perioada de la începutul unei crize economice pâna la începutul crizei urmatoare. Un ciclu cuprinde mai multe faze cu denumiri diferite în literatura de specialitate. Specialistii în economie au identificat mai multe tipuri de cicluri economice care se suprapun si se întrepatrund. Se cunosc 3 asemenea cicluri:

A. lungi (seculare) studiate de N. Kondratieff

B. decenale (medii) analizate de economistul francez Clement Juglar

C. scurte (Kitchin)

A. Ciclurile economice lungi si trasaturile lor

Modul tehnic de productie desemneaza nivelul calitativ si caracterul ansamblului tehnicilor si tehnologiilor de productie, inclusiv al fortei de munca. Evolutia pe timp lung a vietii economice, a modului tehnic de productie se desfasoara sub forma unor asa zise unde lungi cu o durata de 50-60-70 ani.

În acest interval de timp în economia unei tari sau în economia mondiala este dominant un anumit mod tehnic de productie. Aceste este sustinut de un anumit nivel de acumulare si reproductie. Circa 20-30 ani, modul tehnic de productie dominant functioneaza corespunzator îsi dezvaluie capacitatea de progres, are un cadru adecvat de afirmare. Dupa aceasta perioada, el intra în conflict cu posibilitatile oferite de natura si alte resurse ale societatii pe baza carora a fost edificat. Apar acum semne de epuizare a capacitatii sale de a asigura un cadru corespunzator legii cresterii productivitatii muncii si începe sa se manifeste o tendinta de cadere a eficientei economice în primul rând al ratei profitului. Începe acum perioada de tranzitie cu un stadiu calitativ nou al ansamblului factorilor de productie.

Corespunzator acestei logici în evolutia oricarei economii mature se disting 2 faze:

- faza ascendenta: se caracterizeaza prin preponderenta anilor de prosperitate economica, ritmuri înalte de crestere a venitului national, a investitiilor, a productiei industriale si a profiturilor, inclusiv ridicarea nivelului de trai.
- faza descendenta: încetinirea ritmului de crestere a productiei, a investitiilor, a profiturilor, a gradului de ocupare a fortei de munca si a venitului national. Anii de depresiune economica sunt mai numerosi, iar persistenta unor fenomene negative în economie se accentueaza. Începe de fapt, tranzitia la un nou mod tehnic de productie. Se trece la o noua unda de progres tehnic, social-economic.

Unii autori numesc aceste treceri succesive (pe un fundal de trend general crescator de la o faza la alta si de la un ciclu la altul) ca fiind revolutie industriala, revolutie tehnico-stiintifica, etc.

B. Ciclul economic pe termen mediu (ciclul decenal)

Ciclul în economie este o suita neîntrerupta de fenomene si procese economice care se reînnoiesc într-o succesiune imuabila.

Astfel, ciclul cu o durata medie de 10-12 ani consta într-o perioada de timp în limitele careia se succed dupa dictionarul Grand Larousse urmatoarele faze:

- faza de criza propriu-zisa
- faza de depresiune
- un palier de refacere incompleta (de înviorare)
- faza de expansiune (boom economic)

Ciclurile decenale sunt sustinute de o larga literatura economica de specialitate. Unii autori vorbesc de 4 faze: criza, depresiune, înviorare, avânt. Paul Samuelson considera ca ciclul decenal cuprinde urmatoarele 4 faze: restrângere (recesiune), reluare (înviorare), expansiune si apogeu (boom economic).

J.M.Keynes vorbeste de doua faze: o faza de recesiune formata din criza si depresiune si o faza de expansiune de boom formata din refacere si avânt economic În realitate, ciclurile economice reale nu prezinta o evolutie simpla si liniara.

Nu sunt exclusive unele dereglari sau chiar scaderi partiale de productie în faza de avânt si invers, unele cresteri de productie în faze de criza si depresiune. Nici un ciclu nu s-a identificat cu un altul. Criza si depresiunea pun bazele refacerii capitalului fix, a unor noi echilibre obiectiv necesare perioadei date. În tarile cu economie de piata moderna, o faza a ciclului lung a cuprins 2-3 cicluri decenale, fiecare cu o configurare proprie.

C. Ciclul economic scurt (minor)

Ciclul scurt sau minor are o durata medie cuprinsa între 6 luni – 3 ani si afecteaza ansamblul ramurilor unei economii. Acesta se încadreaza în interiorul **ciclului mediu** (Juglar), între doua crize sau manifestari de criza si contribuie la modificarea amplitudinii expansiunii si contractiei caracteristice ciclului Juglar.

Pe parcursul unui ciclu Juglar de 6 ani se deruleaza în medie 2 cicluri scurte, si 3 cicluri scurte în cele care au avut o durata medie de 10 ani. Ciclurile scurte (Kitchin) au doua faze: expansiunea si incertitudinea (reducerea) cresterii economice, iar trecerea de la expansiune la încetinire nu presupune declansarea unei crize economice.

Politici anticiclice

În confruntarea cu fluctuatiile ciclice inevitabile, agentii economici specializati si guvernele nu ramân în expectativa, ci concep si adopta masuri pentru atenuarea acestora; scopul declarat este asigurarea unei mai mari stabilitati proceselor economice si reducerea efectelor negative ale evolutiilor ciclice.

Asemenea masuri s-au întreprins înca din secolul trecut, dar au fost întregite si perfectionate prin mai buna cunoastere a interdependentelor din cadrul economiei, relevante de teoria economica si de marirea capacitatii de informare prompta si reala asupra evolutiei economice. Un real folos au în acest sens si concluziile furnizate de practica economica.

Politicile anticiclice îsi au originea în modalitatile fundamental diferite de a percepe cauzele fluctuatiilor ciclice. Politicile anticiclice pot fi grupate în trei mari categorii:

A. politica cheltuielilor;

B. politica monetara si de credit;

C. politica fiscala.

A. Politica cheltuielilor, care se bazeaza pe cresterea cheltuielilor efectuate de la bugetul de stat în faza de criza si depresiune. Aceste cheltuieli trebuie sa fie orientate spre achizitionarea de stat, producere de armament pentru aparare, investitii cu caracter social cultural, dar în nici un caz în investitii productive.

B. Politica monetara s**i de credit**, care are ca instrumente:

- rata dobânzii;
- creditul;
- masa monetara.

Aceste politici se aplica diferentiat în conditiile de avânt sau recesiune. În conditiile de avânt este recomandat sa se majoreze rata dobânzii, sa se impuna restrictii la acordarea de credit, iar controlul asupra masei monetare sa devina mai riguros. Acestea au ca efect frânarea cererii de bunuri de consum si investitii si a activitatilor economice.

În faza de criza trebuie sa se procedeze invers: sa se reduca rata dobânzii, sa sporeasca volumul de credite si masa monetara pentru a stimula cererea si investitiile. Astfel, ar creste productiv gradul de ocupare a fortei de munca.

C. Politica fiscala utilizeaza pârghii fiscale. În faza de depresie, criza statul trebuie sa procedeze la reducerea fiscalitatii, lasând mai multe venituri asupra agentului economic. Aceasta ar avea menirea sa încurajeze consumul si investitiile. În faza de boom, statul trebuie sa procedeze la o majorare a fiscalitatii pentru a frâna cererea de consum si investitii. În felul acesta s-ar asigura si încasari suplimentare la buget, menite sa acopere deficitele acumulate în faza de criza.

Inflaţia

Definiţie, cauze, metode de măsurare

Inflati**a** reprezinta un dezechilibru macroeconomic monetaro-real reflectat prin cresterea masei monetare din circulatie peste nevoile economice, deprecierea monetara (scaderea puterii de cumparare a banilor) si cresterea anormala, permanenta, cumulativa si generalizata a pretului. Formele cauzale ale inflatiei contemporane:

A. inflatie prin **cerere**;

B. inflatie prin **costuri**;

C. inflatie **combinat**a.

A. Inflati**a prin cerere.** Acest tip de inflatie apare ca urmare a cresterii cererii agregate, într-o anumita perioada, într-un ritm mai mare decât oferta agregata. Altfel spus, excesului de cerere solvabila îi corespunde o oferta rigida, care nu se poate adapta la exigentele cererii.

Excesul de cerere pe piata poate avea urmatoarele **cauze**:

- emisiunea excesiva de moneda în circulatie, care genereaza o inflatie prin moneda;
- expansiunea creditului bancar, care conduce la o inflatie prin credit;
- scaderea înclinatiei spre economisire, care determina o inflatie prin dezeconomisire.

Inflatia prin moneda este determinata de introducerea si mentinerea în circulatie a unei mase monetare excedentare, în raport cu volumul de marfuri de pe piata, peste nevoile circulatiei banesti.

Inflatia prin credit apare ca urmare a dezvoltarii exagerate a creditului bancar, care poate conduce la o supradimensionare a volumului banilor de cont cu efecte inflationiste similare celor produse de banii numerar.

Inflatia prin dezeconomisire îsi are originile în scaderea înclinatiei spre economii din partea populatiei, ca urmare a unor previziuni pesimiste în ceea ce priveste conservarea puterii de cumparare a economiilor existente si viitoare, dar si a unor factori de natura subiectiva si psihologica, pentru o anumita perioada.

B. Inflatia prin costuri. Acest tip de inflatie apare în situatia în care, pe ansamblul economiei, costurile de productie cresc într-un ritm accentuat, independent de cererea agregata.

Principalele **cauze** ale inflatiei prin costuri sunt:

- cresterea salariilor într-un ritm superior cresterii productivitatii muncii;
- cresterea excesiva a profiturilor;
- cresterea preturilor la materii prime si materiale;
- politica amortizarii accelerate;
- presiunea fiscala ridicata.

C. Inflatia combinata. Acest tip de inflatie rezulta din manifestare concomitenta, într-o economie, a celor doua forme ale inflatiei mentionate mai sus. Din combinatia celor doua tipuri de inflatie poate rezulta o **spirala inflationista** greu de stopat.

Fenomenul inflationist poate fi masurat atât din punct de vedere **absolut**, cât si **relativ**.

La modul absolut, marimea inflatiei consta în diferenta dintre cererea globala solvabila si oferta globala de bunuri economice de pe piata. Din aceasta rezulta masa monetara care nu are acoperire în bunuri si servicii necesare si dorite de consumatori.

La modul relativ, inflatia se masoara ca raport procentual între marimea absoluta aratata, adica excedentul de masa monetara, si oferta reala de bunuri si servicii.

Pentru a surprinde amploarea fenomenului inflationist se mai foloseste **indicele puterii de cumparare a banilor (Ipc)**, calculat pe baza **indicilor de pret (IP).**

$IP = P_1/P_0 \times 100$

Unde: **P1 = pretul actual de pe piata;**

P0 = pretul pietei în momentul la care ne raportam.

Politici antiinflaţioniste

Politicile antiinflationiste se grupeaza dupa mai multe criterii:

A. dupa intensitatea si sensul procesului;

B. dupa doctrina social-economica ce sta la baza lor;

C. dupa metodele si instrumentele folosite etc.

A. Dupa intensitatea si sensul procesului.

Daca se are în vedere acest criteriu, atunci se poate vorbi despre:

- politici de lupta cu criza inflationista, respectiv cu hiperinflatia si efectele ei;
- politici de prevenire a hiperinflatiei si de mentinere a inflatiei moderate (normale) sub controlul factorilor responsabili.

Hiperinflatia se caracterizeaza prin urmatoarele:

- deficitul bugetar atinge sume colosale, tiparirea biletelor de banca alimentând peste 95% bugetul de stat;
- cantitatea de moneda creste exponential, imprimeriile lucrând zi si noapte pentru a furniza în cantitati industriale bilete de banca din ce în ce mai devalorizate;
- paradoxal, o asemenea multiplicare mascheaza, semidisparitia monedei legale, moneda care nu mai inspira nici o încredere din partea cetatenilor; moneda nationala pierde orice valoare în comparatie cu monedele-valute, devalorizarea luând proportii vertiginoase si necontrolate.

În asemenea conditii, factorii care intervin sunt agentii macroeconomici specializati, care îsi propun sa stabilizeze procesele macroeconomice si sa deschida calea relansarii cresterii si dezvoltarii economice. Deci, este vorba de masuri de politica economica menite sa asigure revenirea la confruntarea “normala” dintre vânzatori, dintre debitori si creditori etc.

În plus, în aceste conditii se folosesc într-o masura mai mare instrumentele macroeconomice de normalizare a procesului. Se au în vedere îndeosebi acele masuri de protectie sociala cum sunt: indexarea salariilor la inflatie; suplimentarea veniturilor categoriilor defavorizate; cresterea indemnizatiilor de somaj; a pensiilor etc.

B. Dupa doctrina economica ce sta la baza conceperii lor.

Daca se are în vedere acest criteriu, atunci se poate vorbi despre urmatoarele tipuri de politici de combatere a inflatiei:

- politici de control a cererii agregate (demand-side);
- politici de stimulare a ofertei agregate (supply-side).

Politicile cererii agregate se deruleaza cu folosirea preponderenta fie a instrumentelor fiscale, fie a celor monetare.

Politicile fiscale de combatere a inflatiei presupun modificarea cheltuielilor publice si sau a veniturilor din impozite si taxe. Cererea agregata poate fi redusa prin diminuarea si temporizarea cheltuielilor guvernamentale sau prin ridicarea nivelului impozitelor si taxelor, ridicare ce are ca efect reducerea cheltuielilor de consum personal (partea principala a cererii agregate). Masurile aratate sunt tipice pentru politica deflationista.

Politicile monetare se bazeaza fie pe modificarea ofertei de moneda, fie pe cea a ratei dobânzii. Autoritatea monetara poate reduce cererea agregata prin diminuarea ofertei de moneda, astfel încât sa rezulte mai putina lichiditate. Totodata, la acelasi efect, se poate ajunge si prin ridicarea ratei dobânzii si scumpirea creditului. Daca împrumuturile scad, atunci si cheltuielile de consum vor fi mai mici.

Politica antiinflationista de stimulare a ofertei are drept scop reducerea ritmului de crestere a costurilor. Aceasta contribuie la oprirea diminuarii ofertei agregate si chiar la cresterea acesteia. Procesul poate fi demarat si întretinut prin restrângerea influentelor monopolurilor asupra preturilor si veniturilor. Restrângerea aratata se poate obtine printr-o serie de cai: diferite forme de control asupra preturilor; masuri menite sa restrânga activitatea si puterea sindicatelor; politici de promovare a concurentei si de control al concentrarilor economice. De asemenea, procesul aratat poate fi sustinut prin demararea unor politici de crestere a productivitatii (stimulente fiscale, încurajarea cercetarii-dezvoltarii, acordarea de subventii firmelor ce investeste în utilaje performante etc.).

Şomajul

În termenii pietei muncii, s**omajul** reprezinta excedentul ofertei fata de cererea de munca. În aceasta optica, somajul este un fenomen specific pietei muncii si este de natura exclusiv economica.

Complexitatea naturii somajului face din acesta un fenomen neomogen, de forme diferite în functie de preponderenta factorilor generatori.

Analiza clasica ne releva s**omajul voluntar** determinat de refuzul de a se angaja al celor ce estimeaza ca salariul si conditiile de munca nu recompenseaza în mod corespunzator eforturile pe care ei le consimt atunci când lucreaza. Aceasta forma de somaj exista numai pentru cei care doresc un salariu superior celui ce se formeaza pe piata ca expresie a raportului cerere – oferta de munca. Întrucât comportamentul ce sta la baza somajului voluntar ar putea exista oricând, s-a formulat concluzia ca în orice societate exista un s**omaj natural** care nu poate fi resorbit, un somaj permanent, denumit si s**omaj normal** pentru ca nu este determinat de factori conjuncturali si monetari. De aceea, economistul francez Edmond Malinvaud îl denumeste s**omaj neinflationist.** Acest somaj nu determina accelerarea salariilor.

În perioada anilor '30 ai secolului nostru, J.M. Keynes remarca existenta unui alt gen de somaj, amplu la acea data, pe care îl denumeste s**omaj involuntar**. Economistii de dupa Keynes l-au numit somaj keynesian.

S**omajul ciclic** este excedentul ofertei de munca a carei geneza ciclica este determinata de conjunctura economica si caracterul sezonier al diferitelor activitati. Aceasta denumire se aplica pentru:

- s**omajul conjunctural** cauzat de alternanta perioadelor de prosperitate si depresiune care caracterizeaza lumea industrializata;
- s**omajul sezonier** provocat de sezonalitatea unor activitati precum constructiile, agricultura, turismul, etc.

S**omajul structural** este determinat de tendintele de restructurare economica, geografica, zonala, sociala etc. care au loc în diferite tari, mai ales sub incidenta crizei energetice, revolutiei tehnico-stiintifice, închiderea firmelor nerentabile, perimarea unor produse si, o data cu acestea, a unor meserii, datorita modificarii gustului si optiunilor consumatorilor. În aceasta categorie se include si somajul din tarile sarace cu crestere demografica, dar lipsite atât de capital, cât si de competentele necesare exploatarii resurselor umane.

S**omajul tehnologic** este determinat de înlocuirea vechilor tehnici si tehnologii cu altele noi, precum si de centralizarea unor capitaluri si unitatilor economice ducând la restrângerea locurilor de munca. Procesul generator pentru aceasta forma de somaj consta în substituirea muncii cu capitalul.

S**omajul tehnic -** stare de inactivitate fortata impusa de discontinuitatile care survin în procesele tehnice de productie: greve, defectiuni ale unor masini si utilaje, întreruperea energiei etc.

S**omajul fric**t**ional sau tranzitoriu -** starea de inactivitate momentană (termen scurt) care corespunde unei situatii sau faze intermediare ce se scurge între încetarea activitatii în cadrul unui loc de munca si încadrarea la un nou loc de munca. Are dimensiuni apreciabile în economiile marilor tari.

Tinând seama de limitele unor asemenea definitii, devine clar ca masurarea somajului nu este decât o problema de estimare cât mai aproape de realitate. Somajul poate fi caracterizat prin mai multe aspecte:

Nivelul s**omajului** - se determina atât absolut - ca numar (**masa** s**omajului**) - cât si relativ - ca **rat**a **a** s**omajului (num**a**rul de** s**omeri/popula**t**ia activ**a**)** si difera pe tari, perioade si regiuni ale aceleiasi tari.

Existenta somajului nu exclude total si definitiv starea de **ocupare deplin**a **a for**t**ei de munc**a. Ocuparea deplina a fortei de munca este, deci, echivalenta cu un somaj de nivel scazut reflectat printr-o rata de câteva procente. J.M. Keynes, precizeaza, de altfel, ca folosirea deplina a mâinii de lucru înseamna absenta somajului, dar este compatibila cu somajul voluntar si frictional.

În Anglia anilor '20-'30 ai acestui secol, nivelul somajului pentru situatia de ocupare deplina a fortei de munca se ridica, dupa unii autori, la circa 3% din populatia activa. Pentru alte tari europene se admite ca imediat dupa al doilea razboi mondial acest nivel era ilustrat de o rata a somajului de 1-2%. Ulterior, în SUA, nivelul respectiv a crescut la 5%, dar s-a diminuat în anii '80, pe când în Europa occidentală a crescut. Pentru a acoperi

situatii extrem de diferite, se estimeaza ca, în prezent, ocuparea deplina a fortei de munca presupune un somaj de 1,5 – 4%.

Din moment ce ocuparea deplina implica un somaj peste un anumit nivel minim, s-a facut si pasul logic urmator, considerându-se ca scaderea somajului sub minimul respectiv caracterizeaza o stare de **supraocupare** a fortei de munca. Dupa unii autori, un asemenea nivel echivaleaza cu o rata a somajului aproximativ de 1%. La acest nivel al somajului, mâna de lucru devine foarte rara si costul sau pentru cei care angajeaza salariati tinde sa creasca mai rapid decât productivitatea. Criteriul economic al supraocuparii devine, astfel, momentul când în activitatea economica, pentru noii angajati, are loc o crestere mai mare a salariului decât a productivitatii lor.

Intensitatea s**omajului** este o alta caracteristica ce se impune atentiei. În functie de aceasta se poate distinge: s**omajul total** care presupune pierderea locului de munca si încetarea totala a activitatii; s**omajul par**t**ial** care consta în diminuarea activitatii depuse de o persoana, în special prin reducerea duratei saptamânii de lucru sub cea legala cu scaderea remunerarii; s**omajul deghizat** care este specific mai ales tarilor slab dezvoltate, unde numeroase persoane au o activitate aparenta, cu eficienta (productivitate) mica, dar este întâlnit si în tarile est-europene, inclusiv în România , la niveluri apreciabile.

Durata s**omajului** sau **perioada de** s**omaj** de la momentul pierderii locului de munca pâna la reluarea activitatii. În timp, a avut loc o tendinta generala de crestere a duratei care difera pe tari si perioade istorice. Nu exista o durata a somajului legiferata, dar în numeroase tari exista reglementari care precizeaza durata pentru care se plateste indemnizatie de somaj si aceasta a avut tendinta de crestere, atingând în unele cazuri 18-24 luni.

În cea mai mare parte a tarilor, s**omajul de lung**a **durat**a este considerat un somaj continuu de mai mult de 12 luni. Acest gen de somaj este relevat, adesea, printr-o analogie cu un fir de asteptare format din cei aflati în cautarea unui loc de munca. În competitia care exista între acestia, cei mai utilizabili în functie de cererea de munca a întreprinderilor sunt primii care parasesc firul de asteptare. Cei care ramân sunt afectati de cresterea duratei somajului si aceasta cu atât mai mult cu cât ei vor fi supusi permanent concurentei noilor generatii care intra pe piata muncii. Pentru ei, dificultatilor initiale (calificare inadaptata, vârsta etc.) li se adauga pierderea încrederii în sine, aparitia problemelor de sanatate, precaritatea situatiei materiale, pierderea calificarii profesionale prin inactivitate.

Măsuri de diminuare a şomajului şi efectelor sale

Somajul ridica în toate tarile doua probleme foarte actuale: asigurarea în fapt a dreptului la munca si garantarea unor venituri pentru someri, spre a le asigura un minim de existenta considerat sau admis oficial ca fiind "rezonabil".

Garantarea unor venituri minime este o problema care se pune pentru un numar mai mare de oameni decât al somerilor, dar ne vom circumscrie referirile numai la acestia din urma. Una din modalitatile cele mai utilizate în acest sens este **ajutorul** sau **indemnizat**i**a de** s**omaj.** Ponderea sa fata de salariu si perioada pentru care se plateste difera pe tari. În legatura cu acordarea acesteia se remarca practicarea unor sisteme care

au numeroase prevederi limitative. Prin continutul lor, masurile ce au ca obiectiv reducerea somajului au efecte directe si indirecte asupra acestuia. Masurile pentru diminuarea somajului, dupa aspectul concret la care se refera, pot fi grupate în trei mari categorii:

- masuri care privesc direct pe someri;
- masuri care privesc populatia ocupata;
- alte masuri.

Masurile care privesc direct pe someri sunt: masurile de organizare a pregatirii si calificarii celor în cautarea unui loc de munca pentru a putea face fata noilor tehnici si tehnologii; facilitatile acordate de stat pentru crearea de noi întreprinderi care ofera locuri de munca si pentru crearea de noi locuri de munca în activitati publice.

Masurile ce privesc populatia activa ocupata au ca scop, pe de o parte, sa previna cresterea somajului printr-o calificare adecvata iar, pe de alta parte, ele tind sa diminueze somajul prin crearea de posibilitati suplimentare de angajare care se asigura prin reducerea timpului de munca si a duratei vietii active, precum si prin îndepartarea imigrantilor si revenirea lor în tarile de origine.

Desigur, **diminuarea reala somajului nu poate fi decât rezultatul crearii de noi locuri de munca.** Aceasta preocupare se transpune, adesea, printr-o crestere efectiva a locurilor de munca însotita de rezultate benefice corespunzatoare.

Politicile pentru reducerea somajului pot fi de asemenea pasive si active.

Politicile **pasive** actioneaza pentru reducerea efectelor somajului. Politicile **active** concentreaza eforturile institutiilor publice pentru eliminarea sau diminuarea cauzelor somajului.

Exerciţii – Probleme

1. În perioada T0 – T1, nivelul general al preţurilor bunurilor de consum a crescut cu 12%. Determinaţi modificarea procentuală a puterii de cumpărare a banilor ca efect a creşterii preţurilor, în condiţii caeteris paribus.

Exerciţii – Teste grilă

1. Ciclurile economice pot fi definite:

a) perioada de la începutul unei contracţii a activităţii economice până la începutul următoarei contracţii;

b) sunt identice cu faza de recesiune;

c) se manifestă în ţările slab dezvoltate;

d) nici un răspuns nu e corect.

2. Ciclul Juglar:

a) are o durată de 5 ani;

b) are o durată de 10 ani;

c) se particularizează prin fluctuaţii sezoniere;

d) este un ciclu subanual.

3. Ciclul Kondratieff:

a) este un ciclu anual al activităţii economice;

b) este un ciclu decenal;

c) este un ciclu de lungă durată, aproximativ 50 de ani;

d) este un ciclu de afaceri.

4. Ciclurile pe termen scurt sunt:

a) oscilaţii anuale;

b) oscilaţii subanuale;

c) oscilaţii ale stocurilor;

d) cicluri de afaceri.

5. În faza de recesiune se înregistrează:

a) o scădere a ratei şomajului;

b) o reducere a inflaţiei;

c) o creştere a falimentelor;

d) o scădere a investiţiilor.

6. În faza de expansiune se înregistrează:

a) o sporire a investiţiilor;

b) o reducere a ratei şomajului;

c) o creştere a inflaţiei;

d) o creştere a cifrei de afaceri.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Inflaţia şi salariul minim real”.

Rezolvări – Probleme

1. Ipcu = 100 / 112 * 100 = 89, 28%, deci puterea de cumpărare a banilor a scăzut cu 100% - 89,28% = 10,72%

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspunsul corect (a) – deoarece reprezintă definiţia ciclului economic
2. Răspunsul corect (b) – deoarece reprezintă durata unui ciclu Juglar
3. Răspunsul corect (c) – deoarece reprezintă durata unui ciclu Kondratieff

4. Răspunsul corect (c) – deoarece oscilaţiile pe termen scurt reprezintă o oscilaţie a stocurilor din cauza fenomenului de destocare
5. Răspunsul corect (c,d) – deoarece în faza de recesiune se înregistrează fenomene precum creşterea falimentelor, scăderea investiţiilor
6. Răspunsul corect (a,b,c,d) – deoarece în faza de expansiune a unui ciclu economic se înregistrează: o sporire a investiţiilor, o reducere a ratei şomajului, o creştere a inflaţiei şi o creştere a cifrei de afaceri.

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- importanţa inflaţiei în activitatea economică a unei ţări
- evoluţia inflaţiei în România în ultimii ani punând accent pe perioada crizei
- relaţia dintre inflaţie şi salariul mimim real

Eficienţa schimbărilor economice externe

Sarcini de învăţare: Prin parcurgerea acestei unităţi de studiu, studentul va fi capabil să

- definească conceptul de comerţ internaţional
- calculeze indicatorii de efiecienţă a comerţului exterior pe termen scurt
- analizeze structura balanţei de plăţi
- definească cursul de schimb valutar

Aprecierea eficienţei schimburilor economice externe

Economiile reale nu pot exista fără să exporte mărfuri respectiv fără să importe mărfuri din alte ţări. În epoca noastră schimburile externe au devenit principalul mijloc prin care naţiunile îşi pot procura prodfactorii şi satisfactorii de care au nevoie şi pe care nu le deţin. Această realitate, impune derularea între economiile naţionale a unor importante fluxuri de bunuri materiale şi servicii, de capitaluri, de forţă de muncă. Dată fiind importanţa lor, autorităţile guvernamentale se implică în desfăşurarea cu eficienţă a schimburilor externe care fac obiectul comerţului internaţional.

Comerţul internaţional, cuprinde ansamblul tranzacţiilor de export şi import.

Exportul reprezintă o vânzare de bunuri materiale şi servicii spre un agent economic dintr-o altă ţară în schimbul unei sume dintr-o valută convenită.

Importul este o cumpărare de mărfuri din străinătate contra unei sume de bani.

Operaţiunile de comerţ exterior trebuie judecate din punctul de vedere al eficienţei economice adică al raportului dintre efectele obţinute şi eforturile depuse.

Efectele pe termen scurt ale comerţului exterior sunt:

- veniturile realizate din export;
- bunurile şi serviciile obţinute prin import.

Eforturile sunt cheltuieli:

- în monedă naţională pentru export;
- în valută pentru import.

Eficienţa comerţului exterior pe termen scurt la nivelul agenţilor economici se apreciază cu ajutorul următorilor indicatori:

a) Cursul de revenire brut la export;

b) Cursul de revenire la import.

Să îi analizăm pe rând:

a) Cursul de revenire brut la export, măsoară efectul economic imediat al exportului şi se calculează ca raport între cheltuiala internă în monedă naţională pentru aducerea

unei mărfi la graniţa clientului extern şi cantitatea de valută încasată din vânzarea acelei mărfi.

El se exprimă cu ajutorul următoarei formule:

$$C_{re} = \frac{P_i + C_c}{P_{ev}}$$

Unde:
P_I- preţul produsului pe piaţa internă (în monedă naţională);
C_c- cheltuieli de circulaţie efectuate de exportator pentru aducerea mărfii la graniţa clientului;
P_{ev}- preţul în valută al acestei mărfi (încasat de exportator).

Indicatorul de mai sus, arată câte unităţi monetare s-au cheltuit pentru obţinerea unei unităţi de valută prin exportul unei mărfi.

Indicatorul scoate în evidenţă faptul că cu cât cursul de revenire la export este mai mic cu atât eficienţa exportului este mai mare. El este de minim şi arată că procesul de sporire a eficienţei exporturilor este unul de minimizare.

b) Cursul de revenire la import, măsoară efectul economic imediat al importului şi se calculează ca raport între cantitatea de monedă naţională ce se obţine prin vânzarea pe piaţa internă a mărfii importate plătite în valută şi cheltuielile aferente în valută necesitate de această operaţie.

El se exprimă cu ajutorul următoarei formule:

$$\mathbf{C_{ri} = \frac{P_i - T_i}{P_{iv}}}$$

P_i – preţul intern de vânzare al mărfii importate

T_i – taxe la import

Indicatorul de mai sus, arată câte unităţi de monedă naţională se încasează de importator pentru o unitate valutară cheltuită în scopul importului unei mărfi ce urmează a fi vândută pe piaţa internă.

Indicatorii analizaţi mai sus, exprimă doar aspecte parţiale (la nivel microeconomic) ale eficienţei comerţului exterior.

Indicatorul scoate în evidenţă faptul că dacă cursul de revenire la import este mai mare şi eficienţa importului este mai mare. El este de maxim şi arată că procesul de sporire a eficienţei importurilor este unul de maximizare.

În general cu cât într-o ţară se pot importa mai multe bunuri economice pe seama exporturilor se poate aprecia că eficienţa comerţului exterior va fi mai mare.

Bazele economiei
Eficienţa schimbărilor economice externe

Analiza eficienţei tranzacţiilor de comerţ exterior prin prisma celor doi indicatori trebuie corelată şi cu problematica cursului de schimb, demers care va fi realizat în subcapitolul destinat cursului valutar.

Eficienţa activităţilor de comerţ exterior poate fi pusă în evidenţă la nivel macroeconomic şi de următorii indicatori :

- **Ponderea exporturilor respectiv a importurilor în totalul producţiei naţionale vândute**; acesta permite aprecierea gradului de deschidere al unei ţări spre exterior. Această apreciere poate fi realizată şi prin folosirea **indicatorului ponderea comerţului exterior în produsul naţional brut** sau a **indicatorului volumul comerţului exterior (import, export) pe locuitor.**

- **Capacitatea de export a pieţei** reprezintă partea din oferta totală a pieţei destinată satisfacerii necesităţilor altor pieţe.

- **Capacitatea de import a pieţei** reprezintă partea din capacitatea totală de absorţie a pieţei care are sursă de acoperire mărfuri provenite din străinătate.

- **Înclinaţia medie de a importa** exprimă relaţia dintre importurile unei ţări şi produsul său global.

- **Înclinaţia medie de a exporta** exprimă relaţia dintre exporturile făcute de agenţii economici şi produsul său global.

- **Înclinaţia marginală de a importa** măsoară variaţia importurilor suplimentare în raport cu modificarea venitului global.

- **Înclinaţia marginală de a exporta** măsoară variaţia exporturilor suplimentare în raport cu modificarea venitului global.

Cuantificarea fenomenelor şi proceselor din domeniul comerţului exterior cu ajutorul acestor indicatori permite autorităţilor guvernamentale să elaboreze un set de politici şi măsuri în direcţia:

1. Creşterii gradului de prelucrare a mărfurilor şi a complexităţii serviciilor destinate exportului astfel încât acestea să încorporeze o valoare adăugată cât mai mare;
2. Adâncirii specializării producţiei destinate exportului, în vederea asigurării unui avantaj comparativ în relaţiile cu alte ţări;
3. Ridicării calităţii produselor şi serviciilor destinate exportului în scopul asigurării unei competitivităţi cât mai mari a acestora;
4. Modernizării şi adaptării modului de prezentare a mărfurilor la nivelul exigenţelor pieţei.

La nivel macroeconomic raporturile economice externe sunt urmărite cu ajutorul balanţei de plăţi externe.

Balanţa de plăţi externe, conţinut, forme, interpretare

Balanţa de plăţi externe este un instrument la nivel macroeconomic de cea mai mare importanţă pentru cunoaşterea mişcărilor şi a rezultatelor privind raporturile economice externe ale unei ţări cu restul lumii.

Balanţa de plăţi externe este un tablou statistico-economic în care se înscriu şi se compară totalitatea plăţilor şi încasărilor efectuat de o ţară, rezultate din relaţiile sale cu alte ţări pe o perioadă de timp determinată (de regulă un an).

Ea este alcătuită din două părţi credit (încasări, intrări) şi debit (plăţi, ieşiri) şi cuprinde:

Credit (încasări, intrări) determinate de:	Debit (plăţi, ieşiri) determinate de:
• Export de bunuri şi servicii; • Investiţii străine efectuate în ţară; • Depozite băneşti în ţară ale străinilor (firme, persoane particulare, organizaţii); • Împrumuturi efectuate sau credite primite de ţara respectivă.	• Cheltuieli pentru importuri; • Investiţii ale statului şi ale firmelor; • Depuneri băneşti ale firmelor, persoanelor şi organizaţiilor în străinătate; • Rambursarea împrumuturilor şi a creditelor contractante cu străinătatea, inclusiv dobânzile plătite.

Analiza mai detaliată a conţinutului balanţei de plăţi poate fi efectuată urmărind modul în care este structurată:

	Credit (încasări, intrări)	Debit (plăţi, ieşiri)
1. Balanţa comercială		
• Export		
• Import		
2. Balanţa serviciilor		
• Turism		
• Transporturi şi telecomunicaţii		
• Dobânzi		
• Alte servicii şi transferuri		
3. Cont curent (1+2)		
4. Cont de capital		
• Credite pe termen lung şi mediu		
• Investiţii directe		
• Credite pe termen scurt		
• Rezerve		

Să le analizăm pe rând:

1. Balanţa comercială (externă) reprezintă un tablou statistico-economic în care se înregistrează şi prin care se compară, în formă bănească exportul şi importul de bunuri şi servicii efectuate de o ţară într-o perioadă de timp (de regulă un an).

Cele două componente ale balanţei comerciale sunt **exportul** care formează activul în contul căruia încasează valute cu circulaţie internaţională respectiv **importul** care reprezintă pasivul, în contul mărfurilor importate ţara urmând să plătească.

Balanţa comercială poate fi:

a) Excedentară când: **Exportul** > **Importul**	• Această situaţie demonstrează că o ţară a vândut mai mult decât a cumpărat şi în acest mod a obţinut un surplus de venituri în valută; • Este un obiectiv pentru ţările care: - au datorii externe; - se pregătesc să treacă la convertibilitate.
b) Echilibrată când: **Exportul ≈ Importul**	• Orice guvern duce o politică externă de realizare a acestui obiectiv pe ansamblu dar el este dificil de realizat pe fiecare perioadă (de regulă un an). Din acest motiv problema echilibrării balanţei comerciale trebuie văzută pe orizonturi medii de timp.
c) Deficitară când: **Exportul** < **Importul**	• Balanţa comercială deficitară se echilibrează apelând la: - rezerve valutare proprii; - credite externe care trebuie restituite în viitor.

Situaţia balanţei comerciale la un moment dat (excedentară, echilibrată, deficitară) este determinată în principal de nivelul eficienţei economice şi sociale concretizat în gradul de competivitate a mărfurilor şi serviciilor naţionale pe piaţa mondială.

2. Balanţa serviciilor se referă la încasările şi plăţile ce provin din servicii efectuate pentru alţii, sau primite de ţara respectivă, cum ar fi serviciile de turism, transport, dobânzi şi dividende.

Şi această balanţă poate reflecta o situaţie excedentară, echilibrată sau deficitară.

3. Contul curent înregistrează încasările de bani de pe urma exporturilor şi plăţile de pe urma importurilor de bunuri şi servicii, urmărite pe cele două balanţe precedente comercială şi serviciilor.

4. Contul de capital înregistrează toate mişcările de capital intrate respectiv ieşite în respectiva ţară. Acest cont sintetic are de regulă trei părţi:

a) Prima parte se referă la investiţiile ce rezultă din credite pe termen mediu şi lung, precum şi la investiţiile directe. O investiţie străină, efectuată pe una din aceste căi, este o

intrare de bani care se transformă în capital şi deci este cuprinsă la credit. În acelaşi timp, profitul realizat de pe urma investiţiei dar transferat în străinătate va fi înregistrat ca o ieşire.

b) A doua parte se referă la fluxurile de capital pe termen scurt care provin din diverse mişcări monetare cum sunt: depozitele străine în băncile din ţară precum şi împrumuturile externe curente. Toate acestea se înregistrează ca intrare deci la credit; depozitele indigene ale firmelor şi ale persoanelor fizice efectuate în străinătate, precum şi împrumuturile acordate agenţilor economici din alte ţări care constituie ieşiri se înregistrează la debit. Aceste fluxuri monetare (intrări şi ieşiri) sunt considerate normale, ele decurgând din raporturile curente financiare determinate de avantajele ce pot rezulta din diferenţele care există între ţări privind rata dobânzilor şi a cursului de schimb valutar.

c) Partea a treia a contului curent o constituie rezervele. Acestea sunt necesare pentru orice ţară şi se constituie în valute convertibile şi aur. Necesitatea lor este justificată prin faptul că sunt folosite pentru acoperirea deficitelor ce pot apare în alte capitole ale balanţei. Excedentele de la alte capitole sunt considerate ca intrări la rezerve şi ieşiri în capitolele sau subcapitolele respective. Ieşirile din rezerve sunt considerate ca intrări la partea de credit acolo unde se înregistrează deficite. Din acest motiv rezervele au o poziţie neutră în balanţa luată în ansamblu.

În prezentarea finală a balanţei de plăţi externe trebuie să arătăm că ultimele două părţi contul curent şi contul de capital formează ceea ce se numeşte “balanţa de bază”.

Balanţa de plăţi externe poate fi:

d) Excedentară când: **Încasările** > **Plăţile**	• Această situaţie exprimă o activitate economică externă eficientă ce asigură: - sporirea resurselor valutare; - realizarea unor investiţii în străinătate.
e) Echilibrată când: **ncasările ≈ Plăţile**	• În principiu creditele se egalizează cu debitele şi în consecinţă balanţa, aparent este întotdeauna echilibrată. • Echilibrarea aparentă se realizează pe două căi: - prin cursul de schimb al monedei naţionale care se ajustează până când ajunge la egalitate între credite şi debite; - intervenţia guvernului care acţionează în direcţia egalizării
f) Deficitară când: **Încasările** < **Plăţile**	• Exprimă o situaţie economică nefavorabilă pe care o are ţara respectivă.

- **Interpretarea balanţei de plăţi**

Balanţa de plăţi externe reflectă situaţia reală a raporturilor economice ale ţării cu străinătatea.

Aceste raporturi economice sunt de dorit să se finalizeze printr-un sold pozitiv ceea ce se concretizează într-o balanţă de plăţi echilibrată sau chiar excedentară.

Dacă însă balanţa de plăţi va fi deficitară atunci se impune din partea autorităţilor publice recurgerea la măsuri de acoperire a deficitelor. Din această perspectivă, pentru asigurarea acestui obiectiv guvernele recurg la următoarele măsuri:

- recurgerea la un împrumut extern; această măsură este însă costisitoare deoarece implică plata unor împrumuturi ridicate;

- atragerea unor depozite din străinătate; această măsură determină riscul ca străinătatea să-şi retragă depozitele pe neaşteptate;

- recurgerea la vânzarea unei părţi din rezervele constituite din valută şi aur; această măsură trebuie luată cu multă precauţie deoarece rezervele sunt limitate şi nu se recomandă niciodată folosirea lor în întregime pentru acoperirea deficitelor.

Deficitele din contul curent pot determina din partea autorităţilor publice luarea unor măsuri de stimulare exagerată a investiţiilor străine, ceea ce va determina creşterea proprietăţii deţinute de străini.

Trebuie însă evaluat corect impactul unor asemenea măsuri în corelaţie cu avantajele oferite de intrările de capital străin care determină creşterea producţiei şi în consecinţă creează posibilitatea sporirii locurilor de muncă şi a veniturilor populaţiei cu consecinţe pozitive asupra sporirii cererii agregate ceea ce va determina sporirea standardului de viaţă.

Cursul de schimb valutar

Interpretarea balanţei de plăţi ridică şi alte probleme, prin implicarea raportului de schimb al monedei naţionale cu celelalte valute. Din acest motiv, balanţa de plăţi externe este influenţată şi de cursul de schimb valutar.

Prin curs de schimb se înţelege preţul la care se schimbă monedele naţionale între ele pe o piaţă specifică denumită piaţa schimburilor valutare.

Piaţa schimburilor valutare desemnează totalitatea tranzacţiilor de vânzare-cumpărare cu valute sau titluri de credit exprimate în monedă străină inclusiv reglementările şi instituţiile ei aferente.

Obiectul tranzacţiilor îl constituie aşadar valutele sau multiplele titluri de credit exprimate în monedă străină (cambia, biletul la ordin, cecuri etc).

Prin valută se înţelege moneda naţională a unui stat deţinută de o persoană fizică sau juridică sau care este utilizată în relaţiile de plăţi internaţionale.

De exemplu dolarul S.U.A. este pentru cetăţenii din această ţară o monedă naţională iar leul românesc o valută.

Principalele titluri de credit folosite în comerţul exterior sunt cambia, biletul la ordin, cecul.

În principiu cursul de schimb valutar este determinat de cererea şi oferta de valute. Cererea de valută exprimă nevoia de valută ce poate fi satisfăcută prin actele de cumpărare în conformitate cu normele pieţei valutare şi cu mişcările cursului de schimb.

Cererea de valută se formează în următoarele împrejurări pentru:

- extinderea activităţii economice;

- interese speculative de profit;

- scopuri de protejare împotriva unei dinamici necorespunzătoare a cursului de schimb al diverselor monede naţionale.

Cererea de monedă reiese din:

- operaţiile de import;

- prestările de servicii realizate în ţară de agenţi străini;

- ieşirile de capital naţional.

Oferta de valută exprimă disponibilităţile valutare ce pot fi vândute pe piaţă în condiţiile unui anumit curs de schimb.

Oferta de valută se formează pe baza depozitelor bancare ale persoanelor fizice şi juridice.

Cursul valutar este considerat “preţul cel mai sintetic” dintr-o economie deoarece influenţează relaţiile economice, politice, sociale.

Economiştii fac distincţie între cursul valutar nominal şi cursul de schimb real.

Cursul de schimb rezultat din confruntarea cererii cu oferta de valută pe piaţa valutară este de fapt cursul de schimb nominal.

Condiţia de eficienţă este: **Cursul de revenire brut la export**< **Cursul de schimb valutar**

Cursul de revenire la import reprezintă încasarea care se realizează ca urmare a vânzării pe piaţa naţională a unor produse care au fost cumpărate în valută din afara ţării.

Condiţia de eficienţă este:

Cursul de revenire la import >**Cursul de schimb valutar**

Cursul de schimb real

Constă în preţul relativ al mărfurilor produse în două ţări. El arată în ce raport se pot schimba mărfurile unei ţări pe mărfurile alteia. În literatura economică el mai este cunoscut sub numele de “condiţiile schimbului”.

Între cursul nominal şi cursul de schimb real există următoarea relaţie:

$$\mathbf{CS_{real} = CS_{nom} \times \frac{pretul\ marfurilor\ produse\ in\ tara\ (lei)}{pretul\ marfurilor\ produse\ peste\ granita\ (lei)}}$$

Generalizând raţionamentele de mai sus rezultă că:

$$CS_{real} = CS_{nom} \times \frac{\text{nivelul preturilor marfurilor produse in tara (moneda nationala)}}{\text{nivelul preturilor marfurilor produse pestegranita (moneda straina)}}$$

Dacă $CS_{real}>1$ - mărfurile produse în străinătate sunt relativ mai ieftine în raport cu cele produse în ţară; în această situaţie populaţia ţării de referinţă acţionând după criteriul de raţionalitate economică va achiziţiona mărfuri străine similare; în această situaţie exporturile vor fi mai mici decât importurile ceea ce va determina o valoare negativă a exportului net; deci implicit un deficit al contului curent al balanţei de plăţi externe.

Dacă $CS_{real}<1$ - mărfurile produse în ţară sunt relativ mai ieftine în raport cu cele produse în străinătate; acţionând după acelaşi criteriu populaţia ţării de referinţă va achiziţiona mărfuri autohtone similare; în această situaţie exporturile vor fi mai mari decât importurile ceea ce va determina creşterea valorii exportului net deci formarea unui excedent al contului curent al balanţei de plăţi externe.

Cursul de schimb real este influenţat şi de procesele inflaţioniste care duc ridicarea nivelului preţurilor. Din acest motiv lupta împotriva proceselor inflaţioniste prin mecanismele cunoscute constituie un obiectiv al managementului guvernamental care poate contribui şi la realizarea unui curs de schimb real scăzut. Acest aspect poate fi mai uşor de pus în evidenţă prin analiza următoarei relaţii derivată din cea anterioară:

$$CS_{real} = CS_{nom} \times \frac{I_{p1}}{I_{p2}}$$ unde:

Ip1 - indicele preţurilor în ţara de referinţă;
Ip2 - indicele preţurilor în ţara cu care se execută tranzacţiile

Acţiunea asupra contului curent este o operaţie extrem de delicată. Dacă se vor lua măsuri la nivelul managementului guvernamental pentru reducerea deficitului contului curent cum ar fi: creşterea volumului de investiţii publice pentru modernizarea capitalului fix, reducerea impozitelor sau mărirea volumului achiziţiilor de stat, atunci vom asista la scăderea cheltuielilor de producţie pentru bunurile ce vor fi exportate, deci la scăderea cursului de schimb real dar la orizont, apar următoarele riscuri:

- reducerea soldului contului de capital, prin reducerea rezervei valutare şi de aur, care oricum nu poate realizată decât până la un anumit nivel, deoarece orice stat trebuie să-şi formeze stocuri de siguranţă pentru situaţii neprevăzute şi ca o garanţie pentru organismele financiare că debitorii privaţi sunt capabili să-şi plătească datoriile, în caz contrar riscând acordarea unui “rating” de ţară nefavorabil (prin creşterea dobânzilor) cu implicaţii asupra finanţărilor externe;

- reducerea soldului contului de capital, va conduce la necesitatea contactării de credite pe diferite orizonturi de timp (creşterea cererii de valută în condiţiile în care

capitalurile internaţionale cunosc o dinamică mai scăzută), ceea ce va determina creşterea cursului de schimb nominal cu implicaţii asupra importurilor strategice, proces care la rândul său va influenţa în cazul schimburilor economice externe creşterea cursului de schimb real şi implicit se ajunge din nou la creşterea deficitului contului curent

Rezultă că deficitul contului curent trebuie redus prin mişcări de capital care nu trebuie să afecteze contul de capital cum sunt: investiţiile directe străine şi împrumuturi pe termen lung pentru activitatea economică, care vor contribui prin efectul de antrenare la creşterea soldului primelor două componente ale balanţei de plăţi externe: balanţa comercială şi balanţa serviciilor.

Exerciţii – Probleme

1. O marfă care se exportă se cumpără de către firma A cu P_i=100.000.000 u.m. Pentru transportul ei până la graniţa clientului se fac cheltuieli de circulaţie C_c=5000.000 u.m. Din vânzarea ei se încasează 550.000 dolari. O marfă similară care se exportă se cumpără de către firma B cu P_i= 110.000.000 u.m. Pentru transportul ei până la graniţa clientului această firmă face cheltuieli de circulaţie C_c=6.000.000 u.m. Din vânzarea ei firma B încasează 54.000 dolari. Să se determine cursurile de revenire brute la export şi să se explice semnificaţia lor.

2. În luna martie, cursul de schimb euro-dolar este 1€ = 1,10 $. În luna iunie, creşte cererea pentru euro cu 10%, datorită extinderii activităţilor economice şi turismului extern, iar în luna noiembrie, creşte oferta pentru euro cu 15%, în condiţiile unei elasticităţi unitare a cererii pentru valută. Determinaţi cursul de schimb euro-dolar în lunile iunie şi noiembrie.

Exerciţii – Teste grilă

1. Balanţa activă a unei ţări (valoarea exporturilor este mai mare decât a importurilor) are ca rezultat:

a) scăderea cursului dolarului;

b) creşterea cursului dolarului;

c) creşterea cursului monedei naţionale;

d) scăderea cursului monedei naţionale.

2. Serviciul datoriei externe reprezintă:

a) tranşele anuale scadente ale împrumutului extern contractat;

b) dobânda anuală aferentă împrumutului extern contractat;

c) tranşele anuale scadente şi dobânda împrumutului extern.

Exerciţii – referat

Elaboraţi un referat cu tema “Analiza principalilor factori interni şi internaţionali de determinare a cursului de schimb”.

Rezolvări – Probleme

1. Cursul de revenire brut la export al firmei A:

$$\mathbf{C_{re\,A}} = \frac{100.000.000\ \mathbf{u.m.} + 5.000.000\ \mathbf{u.m.}}{550.000\ \mathbf{dolari}} \approx 191\ \mathbf{u.m}$$ ceea ce semnifică faptul că pentru a încasa o unitate valutară se cheltuiesc 191 u.m.

Cursul de revenire brut la export al firmei B:

$$C_{riB} = \frac{110.000.000\ \text{u.m.} + 6.000.000\ \text{u.m.}}{540.000\ \text{dolari}} \approx 215\ \text{u.m}$$ ceea ce semnifică faptul că pentru a încasa o unitate valutară se cheltuiesc 215 u.m.

2. martie: 1 € = 1,10 $

iunie: 1€ = (1,10 + 10% 1,10) = 1,21 $

noiembrie: 1 € = (1,21 – 15% 1,21) = 1,02 $

Rezolvări – Teste grilă

1. Răspunsul corect (a,c) – deoarece balanţa activă a unei ţări adică valoarea exporturilor mai mare decât valoarea importurilor conduce la scăderea cursului dolarului şi creşterea cursului monedei naţionale
2. Răspunsul corect (c) – deoarece datoria externă reprezintă tranşele anuale scadente şi dobânda împrumutului extern

Rezolvări – Referat

Studentul trebuie să valorifice cunoştinţele acumulate pe parcursul acestui curs, îmbinând instrumentele teoretice cu capacitatea de a formula fundamentat o serie de idei personale. Lungimea referatului nu va depăşi două pagini A4 şi va urmări formularea unor opinii personale, coerente şi fundamentate cu referire la următoarele repere:

- importanţa cursului de schimb întro economie
- principalii factori interni şi internaţionali care determină cursul de schimb
- aplicabilitatea acestor factori în cazul României